

IELOGIS

Instituto Europeo de Logística y Transporte



MÁSTER EN GESTIÓN DEL ALMACÉN Y COMERCIALIZACIÓN EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA + MÁSTER EN GESTIÓN DEL EQUIPO DE ALMACÉN

IELB017

www.ielogis.com



Certificación universitaria internacional

Escuela asociada a:





DESTINATARIOS

El Máster en Gestión del Almacén y Comercialización en la Industria Alimentaria + Máster en Gestión de Equipos del Almacén va dirigido a todas aquellas personas que quieran ampliar sus conocimientos sobre la industria alimentaria y la gestión y liderazgo del equipo humano de un almacén. A lo largo de la formación, el alumno estudiará las distintas actividades que intervienen en la logística de un almacén alimentario, como el plan de aprovisionamiento de productos, el ciclo de aprovisionamiento o el ciclo de expedición, así como los modelos de previsión de la demanda, como los de nivel constante, los de tendencia, los estacionales o los de regresión. Una vez adquiridos estos conocimientos, el estudiante conocerá las distintas técnicas de gestión de inventarios aplicables a la industria alimentaria. Para ello, aprenderá a planificar las necesidades de los materiales y de distribución mediante el sistema MRP I y el DRP, así como a gestionar la cadena de suministros. Por otro lado, el estudiante aprenderá acerca de la catalogación de suministros, los registros de entrada, el etiquetado de mercancías y la división del almacén. Además, conocerá los métodos LIFO y FIFO para valorar existencias y productos, así como el análisis ABC de productos.



MODALIDAD

Puedes elegir entre:

- **A DISTANCIA:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu domicilio el pack formativo que consta de los manuales de estudio y del cuaderno de ejercicios.
- **ON LINE:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu correo electrónico las claves de acceso a nuestro Campus Virtual donde encontrarás todo el material de estudio.

El alumno puede solicitar **PRÁCTICAS GARANTIZADAS** en empresas. Mediante este proceso se suman las habilidades prácticas a los conceptos teóricos adquiridos en el curso. Las prácticas serán presenciales, de 3 meses aproximadamente, en una empresa cercana al domicilio del alumno.



DURACIÓN

La duración del curso es de 1200h.



IMPORTE

Importe Original: ~~1320€~~

Importe Actual: 660€



CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica la "MÁSTER EN GESTIÓN DEL ALMACÉN Y COMERCIALIZACIÓN EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA + MÁSTER EN GESTIÓN DEL EQUIPO DE ALMACÉN", de IELOGIS, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP, máxima institución española en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez de los contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

El alumno tiene la opción de solicitar junto a su diploma un Carné Acreditativo de la formación firmado y sellado por la escuela, válido para demostrar los contenidos adquiridos.

Además, podrá solicitar una Certificación Universitaria Internacional de la Universidad Católica de Cuyo-DQ con un reconocimiento de 48 ECTS.



PARTE 1. GESTIÓN DEL ALMACÉN Y COMERCIALIZACIÓN EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

1. Conceptos básicos.
2. Partes que la integran.
3. Actividades logísticas: Plan de aprovisionamiento de productos. Ciclo de aprovisionamiento. Ciclo de expedición. Determinación cualitativa del pedido.
4. Determinación cuantitativa del pedido: Sistemas de revisión continua. Sistemas de revisión periódica. Modelos determinísticos. Modelos probabilísticos.
5. Previsión de la demanda: Modelos de nivel constante. Modelos con tendencia. Modelos estacionales. Modelos de regresión.
6. Condiciones de presentación y tramitación de los pedidos.
7. Factores básicos a tener en cuenta en la selección de materias primas, materias auxiliares y demás materiales.
8. Cálculos prácticos y otras características a considerar ante un pedido.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE GESTIÓN DE INVENTARIOS APLICABLES A LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

1. Planificación de las necesidades de materiales MRP I.
2. Planificación de las necesidades de distribución. DRP.
3. Gestión de la cadena de suministros (Supply Chain Management).
4. Discordancia entre existencias registradas y los recuentos. Causas y soluciones.
5. Catalogación de productos y localización.
6. Cálculo de costes de almacenamiento.
7. Evaluación y catalogación de suministros.
8. Registros de entrada y negociación con el proveedor.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TRANSPORTE DE MERCANCÍAS ALIMENTARIAS.

1. Transporte externo: Medios de transporte. Tipos. Características.
2. Condiciones de los medios de transporte de productos alimentarios: Protección de envíos. Condiciones ambientales. Embalaje en función del tipo de transporte. Rotulación. Símbolos. Significado. Indicaciones mínimas.
3. Contrato de transporte: Participantes. Responsabilidades de las partes.
4. Transporte y distribución internos: Planificación de rutas. Carga y descarga de mercancías.
5. Organización de la distribución interna. Condiciones de circulación y de seguridad. Costo mínimo.
6. Etiquetado de mercancías, finalidad y datos que proporciona.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ORGANIZACIÓN DE ALMACENES EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

1. Planificación.
2. División del almacén. Zonificación. Condiciones.
3. Almacenamiento de productos alimentarios. Condiciones ambientales.
4. Precauciones en el almacenamiento de productos alimentarios.
5. Almacenamiento de otras mercancías no alimentarias (productos de limpieza, subproductos, residuos, envases y embalajes).
6. Incompatibilidades. Criterios siguiendo el plan de buenas prácticas de manipulación.
7. Daños y defectos derivados del almacenamiento.
8. Distribución y manipulación de mercancías en almacén. Guías de distribución interna.
9. Seguridad e higiene en los procesos de almacenamiento.
10. Flujos y recorridos internos de productos. Optimización del espacio, del tiempo y del uso de los productos.
11. Cálculo de los distintos niveles de stocks y de los índices de rotación.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE EXISTENCIAS EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

1. Tipos de existencias. Controles. Causas de discrepancias.
2. Materias primas, auxiliares, productos acabados, en curso, envases y embalajes.
3. Valoración de existencias. Métodos. Precios: medio, medio ponderado, LIFO, FIFO.

4. Análisis ABC de productos.
5. Documentación del control de existencias.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTARIOS.

1. Conceptos básicos. Partes que la integran.
2. Importancia y objetivos.
3. Concepto de venta: Tipos de venta. Función de ventas. Características Venta personal.
4. Estilos de venta y su relación con la línea de productos alimentarios.
5. El agente de ventas. Funciones.
6. Contratos más frecuentes en la Industria Alimentaria.
7. Servicios postventas empleados en la Industria Alimentaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL Y LA COMPRAVENTA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

1. Conceptos básicos.
2. Planificación.
3. Prospección y preparación.
4. El proceso de negociación.
5. El proceso de compraventa.
6. La comunicación en el proceso de negociación y compraventa: Función de la comunicación. El proceso de comunicación. El plan de comunicación. Barreras en la comunicación. Canales de comunicación entre clientes y proveedores.
7. Desarrollo de la negociación. Técnicas negociadoras.
8. Condiciones de compraventa. El contrato. Normativa.
9. Control de los procesos de negociación y compraventa.
10. Poder de negociación de los clientes y proveedores. Factores que influyen.
11. Tipos de clientes y proveedores.
12. Selección de clientes y proveedores.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL MERCADO Y EL CONSUMIDOR EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

1. El mercado, sus clases.
2. El consumidor/comprador.
3. Publicidad y promoción: Publicidad y medios publicitarios. Promoción de ventas. Relaciones públicas.
4. Publicidad y promoción en el punto de venta.

5. Técnicas de «merchandising».
6. Concepto y objetivos de la distribución.
7. Canales de distribución.
8. El producto y el canal.
9. Relaciones con los distribuidores.
10. Asesoramiento en la distribución. Seguimiento del producto postventa.
11. Contratos que fijan las atribuciones de la Industria Alimentaria en el proceso de distribución y venta de sus productos.

PARTE 2. GESTIÓN DEL EQUIPO DE TRABAJO DEL ALMACÉN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DEL EQUIPO HUMANO DEL ALMACÉN

1. Organización y gestión del equipo humano en el almacén.
2. Niveles de Dirección.
3. La dirección por objetivos.
4. Organización del trabajo en equipo.
5. Liderazgo, autoridad, poder.
6. La motivación del equipo
7. Factores motivadores: reconocimiento, responsabilidad, progreso profesional, retribución, logro de objetivos.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN APLICADAS AL TRABAJO Y GESTIÓN DEL EQUIPO HUMANO DEL ALMACÉN. NEGOCIACIÓN DE CONFLICTOS

1. El trabajo en equipo: división de tareas, polivalencia, coordinación, comunicación, mejora continua.
2. El trabajo en equipo en el almacén
3. Dificultades y barreras en la comunicación entre personas. Como superarlas.
4. Técnicas de recomunicación de trabajo en grupo en general y en el equipo de almacén en particular.
5. Tipos de actitud ante el trabajo: pasiva, activa, proactiva.
6. Formas de expresión.

7. Como aceptar y extraer el mensaje positivo de las críticas.
8. La comunicación en el equipo.
9. Áreas y procesos del trabajo en el almacén susceptibles de generar conflictos. Identificación y causas.
10. Conflictos y Mediación.
11. Visión positiva del conflicto como elementos que potencia la participación y la cohesión del equipo así como el logro de los objetivos.
12. Metodología de actuación en un conflicto.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FORMACIÓN DEL PERSONAL, CALIDAD Y COMPETITIVIDAD

1. Los planes de formación: estructura, contenido, objetivos. Incidencia de la formación en la calidad de servicio.
2. La formación continua y la formación de nuevo personal.