

IELOGIS

Instituto Europeo de Logística y Transporte



MÁSTER EN PLANIFICACIÓN DEL TRANSPORTE Y RELACIONES CON CLIENTES + MÁSTER EN CONTRATACIÓN Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA

IELB018

www.ielogis.com



Certificación universitaria internacional

Escuela asociada a:





DESTINATARIOS

El Máster en Planificación del Transporte y relaciones con Clientes + Máster en Contratación y Técnicas de Negociación en el Transporte por Carretera va dirigido a todas aquellas personas que quieran especializarse en el sector de transporte y en la comercialización de mercancías. A lo largo de la formación, el alumno estudiará el transporte multimodal y se especializará en el transporte por carretera, conociendo las distintas especializaciones del transporte de mercancías según la naturaleza de la carga. Una vez adquiridos estos conocimientos, el estudiante conocerá la reglamentación y la normativa que regula el transporte por carretera, así como los seguros de transporte, la responsabilidad civil y los documentos que se deben utilizar durante el servicio. En este sentido, el alumno también estudiará la normativa que regula la contratación de servicios de transporte, conociendo las obligaciones y derechos de las partes, el régimen jurídico de las mercancías especiales y las reglas generales del CIM. Además, aprenderá a calcular los costes de las operaciones de transporte teniendo en cuenta los costes fijos y variables, los directos e indirectos, y los costes por ruta, vehículo, kilometro o tonelada, entre otros parámetros. Por lo tanto, conocerá el umbral de rentabilidad y podrá determinar las tarifas según la carga y las operaciones a realizar.



MODALIDAD

- **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.

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 PLANIFICACIÓN DEL TRANSPORTE Y RELACIONES CON CLIENTES + MÁSTER EN CONTRATACIÓN Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA”, 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. PLANIFICACIÓN DEL TRANSPORTE Y RELACIONES CON CLIENTES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ENTORNO ECONÓMICO DEL TRANSPORTE POR CARRETERA Y LA ORGANIZACIÓN DEL MERCADO.

1. El sector de transporte en relación con los otros sectores económicos. Características generales: El entorno y el mercado.
2. Importancia del transporte.
3. Los modos de transporte: Transporte multimodal, operaciones de modos múltiples de transporte.
4. El transporte de carretera frente a los demás modos de transporte. Ventajas e inconvenientes.
5. Productos y servicios principales.
6. Distintas actividades del transporte por carretera (transporte por cuenta ajena, por cuenta propia y actividades auxiliares del transporte).
7. Formas de explotación:
 - Asociacionismo empresarial.
 - Pequeñas empresas familiares.
 - Pequeñas y medianas empresas con asalariados.
 - Grandes compañías.
8. Organización de los principales tipos de empresas de transporte y actividades auxiliares del transporte. Funciones departamentales y relaciones interdepartamentales.
9. Especializaciones del transporte de mercancías y viajeros según: Servicio; naturaleza de la carga.
10. Evolución del sector: Diversificación de prestaciones, la subcontratación, la multimodalidad.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ENTORNO SOCIAL Y JURÍDICO DEL TRANSPORTE POR CARRETERA Y SU REGLAMENTACIÓN.

1. El tacógrafo: Tiempos de conducción y descanso.
2. La jornada laboral: Convenios colectivos, estatuto de los trabajadores, tiempos de trabajo de trabajadores que realizan actividades móviles de transporte por carretera.
3. La cualificación profesional del conductor: Formación inicial y continua. Normativa reguladora.
4. Autorizaciones de transporte.
5. El contrato de transporte.

- Características.
 - Tipos de contratos. Obligaciones de las partes.
 - Responsabilidades de las partes.
 - Cumplimentación del contrato.
6. Seguros de transporte: Clasificación; obligaciones y deberes de las partes. Responsabilidad civil.
 7. Procesos documentales y administrativos en accidentes o siniestros.
 8. Documentos de acompañamiento al servicio de transporte.
 9. Gastos de estancia y viajes. Sistemas de pago.
 10. Procedimiento sancionador: Infracciones y sanciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. IMAGEN DE MARCA DE LA EMPRESA DE TRANSPORTE.

1. Actitudes del conductor e imagen de marca.
2. Importancia para la empresa de la calidad de la prestación del conductor.
3. Litigios por incumplimiento del servicio y repercusiones financieras y comerciales.
4. Las funciones del conductor en su actividad.
5. Diferentes interlocutores del conductor dentro de la empresa.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMERCIALIZACIÓN DEL TRANSPORTE POR CARRETERA Y LA ATENCIÓN AL CLIENTE.

1. Tarifación del transporte. Clases.
2. Funciones de los operadores del transporte y agencias de viajes.
3. Quejas o Reclamaciones:
 - La escucha activa.
 - Comunicación verbal y no verbal.
4. Satisfacción del cliente.

PARTE 2. CONTRATACIÓN Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONTRATACIÓN DE SERVICIOS TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA.

1. Normativa y regulación del contrato de transporte de mercancías por carretera.
 - Elementos personales y materiales del contrato de transporte de mercancías por carretera.

2. Formalización y documentación del contrato:
 - La carta de porte.
 - Documentación de la carga, del conductor y del vehículo.
 3. Obligaciones y derechos de las partes
 - Porteador.
 - Cargador.
 - Destinatario.
 4. La retribución.
 5. Régimen jurídico de mercancías especiales:
 - Peligrosas.
 - Perecederas.
 - Animales vivos.
 6. Responsabilidades de agentes que intervienen en el transporte de mercancías por carretera:
 - Transportistas.
 - Consignatarios.
 - Agentes de aduanas.
 - Otros operadores logísticos.
 7. Pluralidad de transportistas:
 - Transporte combinado.
 - Transporte multimodal.
 - Transporte por superposición,
 - Contratación interviniendo varios transportistas.
 8. Régimen jurídico. Responsabilidades de los distintos agentes que pueden intervenir.
 9. Las Juntas Arbitrales en el transporte de mercancías por carretera:
 - Competencia.
 - Composición.
 - Procedimiento
 - Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas.
 10. Reglas generales del CIM.
 11. Transporte internacional de mercancías.
 - Convenio CMR.
 - Convenio TIR.
 - Autorizaciones.
- Requisitos de concurrencia.
 - Revisión.
 - Plazo.
 - Prórroga de la concesión.
4. Normativa especial del transporte escolar y de menores.
 5. El título de porte: el billete y otros documentos.
 6. Formalización y documentación del contrato.
 7. Obligaciones y derechos de las partes en transporte regular y discrecional.
 8. El pago:
 - Las tarifas.
 - El precio del contrato.
 9. Las Juntas Arbitrales en el transporte de viajeros por carretera:
 - Competencia.
 - Composición.
 - Procedimiento
 - Principales tipos de reclamaciones tramitadas ante las Juntas.
 10. Transporte internacional de viajeros:
 - Características.
 - Tipos de servicios.
 - Autorizaciones.
 - Requisitos.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ELABORACIÓN DE OFERTAS Y TARIFAS DE SERVICIOS DE TRANSPORTE POR CARRETERA.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA.

1. Normativa y regulación del contrato de transporte de viajeros por carretera.
 - Normativa.
 - Competencias de las CCAA.
2. Elementos personales y materiales del contrato de transporte de viajeros por carretera.
3. Transportes regulares: el régimen concesional.
 - Contratación pública de concesiones de servicio regular de viajeros.
 - Normativa aplicable.

1. Cálculo de costes de las operaciones de transporte:
 - Costes fijos y variables
 - Costes directos e indirectos.
 - Coste por ruta, por vehículo, por viajero, por kilómetro, por tonelada, etc.
2. Determinación del umbral de rentabilidad de rutas.
 - Umbral de rentabilidad.
 - El retorno en el cálculo del umbral de rentabilidad.
3. Determinación del precio y tarifas de operaciones de transporte.
 - Tarifas de carga completa en transporte de mercancías
 - Tarifas de carga fraccionada en transporte de mercancías.
 - Precio del billete en transporte de viajeros.
 - Precio de flete de autobús.
 - El sistema de tarifación de referencia en el transporte por carretera.

4. Los Incoterms en el comercio internacional:
 - Concepto y clasificación.
 - Incoterms más habituales en el comercio internacional.
 - Responsabilidad en relación al contrato de transporte: transporte, carga y descarga de las mercancías.
5. Otros parámetros que componen la oferta:
 - Características de los vehículos.
 - Horarios.
 - Frecuencia.
 - Horario de petición de servicios.
 - Temporalidad.
 - Exclusividad.
 - Alteraciones en el precio del combustible.
 - Duración del contrato.
 - Revisión de precios.
 - Penalizaciones.
 - Resolución de conflictos.
 - Forma y plazo de pago.
6. Elaboración de ofertas para concurrir a concursos públicos.
 - Hispanoamericano.
 - Otros.
4. Los conflictos comerciales internacionales en el ámbito del transporte por carretera.
 - Principales causas de los conflictos.
 - Procesos de resolución y arbitraje internacional.
 - Características y desarrollo de procedimientos de arbitraje internacional.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN APLICADAS A LA COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS DE TRANSPORTE.

1. El proceso de negociación de la oferta y contrato de transporte.
 - Diferencias con otros tipos de productos y servicios.
 - Estrategias competitivas y cooperativas en la negociación de condiciones de transporte.
 - Planificación de la negociación comercial:
 - Preparación, desarrollo y consolidación de la negociación.
 - Estimación de las necesidades del cliente.
 - Márgenes y límites de la negociación.
 - Concesiones mutuas.
2. Técnicas de las negociaciones aplicadas al ámbito de transporte:
 - Contratos de prestación puntual
 - Contratos de prestación y suministro del servicio por periodos amplios.
3. Estilos de negociación comercial según distintas culturas y personas:
 - Anglosajón.
 - Francés.
 - Alemán.
 - Nipón.
 - Chino.
 - Norteamericano.