

# 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](http://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.