



# INESEM

BUSINESS SCHOOL

## ***Máster en Dirección de Operaciones, Supply Chain Management & Logistics***

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

# ***Máster en Dirección de Operaciones, Supply Chain Management & Logistics***

**duración total:** 1.500 horas

**horas teleformación:** 450 horas

**precio:** 0 € \*

**modalidad:** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

## ***descripción***

En entornos cada vez más competitivos, el mercado laboral demanda profesionales que sepan gestionar de una forma eficaz y eficiente todas las actividades de adquisición, producción y distribución de los bienes que una compañía pone a disposición de sus clientes. El máster en Dirección de Operaciones, Supply Chain Management & Logistics aporta herramientas y técnicas para gestionar de principio a fin la cadena de suministros de una empresa de forma que obtengamos una ventaja competitiva respecto a nuestros competidores y podamos dejar más satisfechos a nuestros clientes, así como gestionar de forma racional e inteligente las operaciones que podemos llevar a cabo en nuestra empresa. En INEAF te ayudaremos a convertirte en un profesional en la dirección de las operaciones y la cadena de suministros de tu empresa obteniendo con ello un lanzamiento en tu negocio.



**+ Información Gratis**

## *a quién va dirigido*

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

## *objetivos*

- Conocer y actuar en el ámbito de actuación de su empresa.
- Dotar al alumnado de herramientas para gestionar la cadena de suministros de su empresa.
- Conocer las tecnologías con las que contará en su cadena de suministro.
- Ampliar la visión de sus decisiones estratégicas.
- Gestionar eficientemente los inventarios de su empresa.
- Administrar las relaciones con los proveedores y clientes.

## *para qué te prepara*

El Máster en Dirección de Operaciones, Supply Chain Management & Logistics ofrece una visión completa e integral de la logística empresarial y la dirección de operaciones, actualmente en auge en todos los ámbitos empresariales. Aborda las principales áreas de estas disciplinas, identificando las partes de relevancia particular como puede ser la administración de la cadena de suministro y las cuestiones estratégicas de producción de la empresa.

## *salidas laborales*

Las oportunidades que le generará el máster en Dirección de Operaciones, Supply Chain Management & Logistics no se ciñen a la estricta figura del gestor de almacén, sino que se presentan una multitud de ramas relacionadas:

- Experto en diseñar una cadena de suministro.
- Experto en planificar operaciones y ventas.
- Profesional en logística inversa.
- Experto en gestión logística.
- Profesional en gestión de diseño de procesos.
- Profesional en planificación y gestión de proyectos.
- Profesional en previsión de la demanda.

## titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



### INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación  
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

#### NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

#### Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX  
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en  
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello



NOMBRE DEL ALUMNO/A

## forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

## *metodología*

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

## *materiales didácticos*

- Manual teórico 'Dirección financiera'
- Manual teórico 'Almacenaje, inventarios y gestión de stock'
- Manual teórico 'Instrumentos de actuación comercial'
- Manual teórico 'Dirección de Operaciones'
- Manual teórico 'Administración de la Cadena de suministro (Supply Chain Management)'
- Manual teórico 'Técnicas Administrativas de Aprovisionamiento'
- Manual teórico 'Dirección Estratégica de la Empresa, Técnicas de Gestión y Organización empresarial, Ma
- Manual teórico 'Logística en la Empresa'



## profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.
- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



## *plazo de finalización*

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

## *campus virtual online*

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de ineseem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

## *comunidad*

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

## *revista digital*

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

## *secretaría*

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

**programa formativo**

## **MÓDULO 1. DIRECCIÓN DE OPERACIONES**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. DIRECCIÓN DE OPERACIONES**

- 1.Administración de Operaciones: Introducción
- 2.Evolución de la Dirección de Operaciones
- 3.Planificación Estratégica y Planificación Empresarial
- 4.La dirección y el subsistema de operaciones
- 5.Objetivos de la Dirección de Operaciones
- 6.Estrategias de operaciones: visión general
- 7.Plan Estratégico de Operaciones

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA PREVISIÓN DE LA DEMANDA**

- 1.La Previsión de la Demanda
- 2.El Espacio temporal y la Demanda
- 3.El Ciclo de Vida del Producto: estrategias de consolidación
- 4.Tipología de Previsiones de la Demanda: Económicas, Tecnológicas y del Mercado
- 5.Previsión de la Demanda: Objetivos y etapas
- 6.Métodos de Previsión
- 7.Ejemplo resuelto: Previsión de la demanda

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. CUESTIONES ESTRATÉGICAS I: LA PRODUCCIÓN**

- 1.La función productiva en la Organización
- 2.Estructura Organizativa de la Producción
- 3.Tipos de Modelos Productivos
- 4.Producción Orientada al Proceso
- 5.Producción Orientada al Producto
- 6.Producción Bajo Pedido

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. CUESTIONES ESTRATÉGICAS II: DISEÑO DE PROCESOS Y PRODUCTOS**

- 1.Selección y diseño del producto
- 2.Eficacia y excelencia en el diseño
- 3.Diseño y desarrollo de nuevos productos
- 4.Procesos de Configuración en Línea (Flow Shop)
- 5.Procesos de Configuración Job-Shop
- 6.Procesos de configuración Continua
- 7.Tecnología Relacionada

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. CUESTIONES ESTRATÉGICAS III: LOCALIZACIÓN Y MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES**

- 1.La decisión estratégica de la localización
- 2.Métodos de selección de un emplazamiento
- 3.Ejercicio resuelto: Otros criterios de decisión
- 4.Análisis de la Localización
- 5.Tendencias en Localización
- 6.Distribución en Planta y Diseño del Puesto de Trabajo
- 7.La función de Mantenimiento
- 8.Ejercicios resueltos: Distribución de plantas y Mantenimiento de Instalaciones

### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE LA CALIDAD**

- 1.Concepto de Calidad
- 2.Definiciones de Calidad
- 3.El Papel de la Calidad en las Organizaciones
- 4.Vertiente económica: Costes y Beneficios de un Sistema de Gestión de la Calidad
- 5.La Dirección y la Gestión de la Calidad

- 6.Elementos de la Gestión de la Calidad
- 7.Diseño y Planificación de la Calidad
- 8.El Bechmarkin y la Reingeniería de Procesos

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. CUESTIONES TÁCTICAS I: GESTIÓN DE INVENTARIOS Y DE LA CADENA DE SUMINISTROS**

- 1.Inventarios de Demanda independiente
- 2.Inventarios de Demanda dependiente (MRP y DRP)
- 3.Sistemas Just in Time
- 4.La Gestión de Operaciones y la Cadena de Suministro
- 5.Visión Estratégica de la Cadena de Suministro

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. CUESTIONES TÁCTICAS II: PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE PROYECTOS**

- 1.Gestión de Proyectos
- 2.Dirección en la Ejecución de proyectos
- 3.Habilidades, competencias y conocimientos para la dirección de proyectos
- 4.Conceptos relacionados con la organización en la dirección de proyectos
- 5.Procesos de Inicio, Planificación, Ejecución, Control y Cierre

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. HERRAMIENTAS BÁSICAS PARA EL CONTROL DE PROYECTOS**

- 1.Introducción a las herramientas básicas para el control de proyectos
- 2.Gráficos o diagramas de Gantt
- 3.Gráficos de redes: PERT/CPM

## **MÓDULO 2. ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO (SUPPLY CHAIN MANAGEMENT)**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. SUPPLY CHAIN COMO ESTRATEGIA EMPRESARIAL**

- 1.La cadena de suministro: aproximación
- 2.Planificación estratégica en la cadena de suministro
- 3.Administración de los riesgos de la cadena de suministro
- 4.Gestión de procesos en la cadena de suministro
- 5.Métricas en la cadena de suministro

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. SUPPLY CHAIN PLANNING: GESTIÓN LOGÍSTICA**

- 1.Transporte en la cadena de suministro
- 2.Redes de distribución: Diseño
- 3.Planificación y administración de inventarios

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. SUPPLY CHAIN PLANNING: GESTIÓN DE OPERACIONES Y VENTAS**

- 1.El proceso S&OP \_ Planificación de ventas y operaciones: El proceso S&OP
- 2.Administración de productos y servicios
- 3.Administración de la demanda
- 4.Administración del Aprovisionamiento

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. ADMINISTRACIÓN DE RELACIONES EN LA CADENA DE SUMINISTRO**

- 1.Administración de las relaciones (ECR)
- 2.Administración de las relaciones con los clientes (Customer Relationship Management (CRM))
- 3.Administración de relaciones con proveedores (SRM)
- 4.Herramientas de colaboración

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. LOGÍSTICA INVERSA COMO FACTOR ESTRATÉGICO DIFERENCIAL**

- 1.El Contexto de la Logística Inversa: Empresa responsable y sostenible
- 2.La Logística Inversa: Patrones Logísticos
- 3.Causas de la Logística Inversa: La Recuperación de Activos
- 4.Visión estratégica de la Logística Inversa: Viabilidad y continuidad
- 5.La logística inversa como parte de la Cadena de Suministro
- 6.La Logística inversa y la organización empresarial
- 7.Políticas de devolución de productos

## **UNIDAD DIDÁCTICA 6. TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN EN LA CADENA DE SUMINISTRO**

- 1.Administración de la información
- 2.Sistemas de información para la cadena de suministro: Estrategias de complementariedad ERP y Best of Breed
- 3.E-commerce: eficiencia en la comunicación y visibilidad
- 4.Sistemas de información especializados en la Gestión de la Cadena de Suministro

## **UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONTABILIDAD OPERACIONAL EN LA CADENA DE SUMINISTRO**

- 1.Concepto de Método Contable
- 2.Partida doble (dualidad)
- 3.Valoración y Registro Contable
- 4.Los Estados Contables
- 5.Concepto de Gastos e Ingresos
- 6.Clasificación
- 7.Registro Contable
- 8.Registro y Valoración de los Gastos
- 9.Valoración de los ingresos

## **UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL ADMINISTRADOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO**

- 1.Evolución de la administración de la Cadena de Suministro
- 2.Liderazgo
- 3.Administración del cambio
- 4.Evaluación y administración de proyectos

# **MÓDULO 3. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE LA EMPRESA, TÉCNICAS DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL, MARKETING, RR.HH Y LIDERAZGO**

## **UNIDAD DIDÁCTICA 1. EMPRESA, ORGANIZACIÓN Y LIDERAZGO**

- 1.Las PYMES como organizaciones.
- 2.Liderazgo.
- 3.Un nuevo talante en la Dirección.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PLAN DE EMPRESA I. LA ELABORACIÓN DE UN ESTUDIO DE MERCADO**

- 1.Introducción.
- 2.Utilidad del Plan de Empresa.
- 3.La Introducción del Plan de Empresa.
- 4.Descripción del negocio. Productos o servicios.
- 5.Estudio de mercado.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PLAN DE EMPRESA II. PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL EN LAS ÁREAS DE GESTIÓN COMERCIAL, MARKETING Y PRODUCCIÓN**

- 1.Plan de Marketing.
- 2.Plan de Producción.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PLAN DE EMPRESA III. PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE INFRAESTRUCTURA, RR.HH. Y RECURSOS FINANCIEROS**

- 1.Infraestructuras.
- 2.Recursos Humanos.
- 3.Plan Financiero.
- 4.Valoración del riesgo. Valoración del proyecto.
- 5.Estructura legal. Forma jurídica.

# **MÓDULO 4. TÉCNICAS ADMINISTRATIVAS DE APROVISIONAMIENTO**

## **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA EMPRESA Y EL DEPARTAMENTO DE COMPRAS O APROVISIONAMIENTO**

- 1.La empresa: objetivos y concepto
- 2.Entorno empresarial: Elementos de la empresa
- 3.Organización funcional de la empresa

4. Clasificación de la empresa
5. Principios de organización empresarial
6. Organización interna: Departamentos en la empresa
7. Departamento comercial o de Aprovisionamiento

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL APROVISIONAMIENTO: CONCEPTO Y ESTRATEGIAS**

1. Logística de aprovisionamiento
2. El proceso de aprovisionamiento: gestión y transporte
3. Métodos de aprovisionamiento

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PROCESO DE LAS COMPRAS EN RELACIÓN A LOS PROVEEDORES**

1. Tipos de compras
2. Selección de los proveedores
3. Condiciones a negociar con los proveedores
4. Determinación de cláusulas contractuales: Incoterms
5. Packaging: Envase y Embalaje

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. DOCUMENTOS EN EL PROCESO DE COMPRAS**

1. La carta comercial
2. El pedido
3. La recepción de mercancías y el albarán
4. El recibo
5. Facturas
6. Libros de registro de facturas

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. PRESUPUESTOS DE COMPRAS**

1. Valoración del presupuesto de compras
2. Constante de proporcionalidad K

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. COSTE DEL PROCESO DE COMPRA**

1. Tipos de costes
2. Criterios de distribución de costes
3. Cuenta de resultados de la empresa

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONTRATACIÓN MERCANTIL**

1. El contrato mercantil
2. El contrato de compraventa mercantil
3. Compraventas mercantiles especiales

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO**

1. Naturaleza del impuesto
2. Hecho imponible
  - 1.- Operaciones interiores
  - 2.- Adquisiciones intracomunitarias
  - 3.- Importaciones
3. Operaciones no sujetas y operaciones exentas
4. Lugar de realización del hecho imponible
5. Devengo del impuesto
6. Sujetos pasivos
7. Repercusión del impuesto (Art. 88 LIVA)
8. Base imponible
9. Tipos de Gravamen
10. Dedución del impuesto
11. Gestión del impuesto
12. Regímenes especiales
13. Ejercicio resuelto: Impuesto sobre el Valor Añadido

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. MEDIOS DE PAGO**

1. Cuestiones previas relativas a los medios de pago

- 2.Letra de cambio
- 3.Cheque
- 4.Pagaré
- 5.Transferencia bancaria
- 6.Tarjetas bancarias
- 7.Crédito documentario
- 8.Descuento de efectos comerciales

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. CONTROL DE EXISTENCIAS**

- 1.Las existencias
- 2.La ficha de almacén
- 3.Métodos de valoración de existencias: FIFO, LIFO y PMP
- 4.El inventario
- 5.Indicadores de gestión
- 6.Sistemas de reposición

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA CALIDAD EN EL PROCESO DE APROVISIONAMIENTO**

- 1.Concepto de calidad
- 2.Importancia económica de la calidad
- 3.Aspectos comerciales de la calidad
- 4.El control de calidad
- 5.Plan de acción del control de la calidad

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 12. LA GESTIÓN DE LA CALIDAD: CONCEPTOS RELACIONADOS**

- 1.Los tres niveles de la Calidad
- 2.Conceptos relacionados con la Gestión de la Calidad
- 3.Gestión por procesos
- 4.Diseño y planificación de la Calidad
- 5.El Benchmarking y la Gestión de la Calidad
- 6.La reingeniería de procesos

### **MÓDULO 5. LOGÍSTICA Y CONTROL DE ALMACÉN**

#### **UNIDAD FORMATIVA 1. LOGÍSTICA EN LA EMPRESA**

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOGÍSTICA EMPRESARIAL**

- 1.Introducción a la logística
- 2.El flujo de bienes y servicios
- 3.Servicio al cliente y logística
- 4.Logística, integración y estrategia
- 5.El sistema logístico
- 6.Internacionalización de la empresa
- 7.Optimización de la corriente de bienes y servicios
- 8.Documentación de la logística

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ALMACÉN EN LA CADENA LOGÍSTICA**

- 1.El almacén en la cadena logística: Introducción
- 2.Funciones del almacén
- 3.Principales áreas del almacén
- 4.Tipos de almacenes
- 5.Regímenes de almacenamiento comercial

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. APROVISIONAMIENTO COMERCIAL**

- 1.Logística de aprovisionamiento
- 2.El proceso de aprovisionamiento
- 3.Métodos de aprovisionamiento

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAS MERCANCÍAS**

- 1.Las mercancías: características
- 2.Envasados usuales

3. Selección, clasificación y manipulación de las mercancías

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. ENTRADA DE MERCANCÍAS**

1. Entrada de la mercancía
2. Etiquetado e identificación de mercancías
3. Tratamiento por rotura o desperfectos de las mercancías

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. ESTRUCTURA DEL ALMACÉN**

1. Función de almacenaje
2. Métodos de asignación de zonas de almacenaje
3. Separación o clasificación de los paquetes
4. Almacenamiento de productos

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. TRATAMIENTO DE LAS MERCANCÍAS PARA SU EXPEDICIÓN**

1. El tratamiento de las mercancías para su expedición: Introducción
2. Salida de las mercancías
3. El muelle de carga

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA CARGA Y EL TRANSPORTE**

1. Carga del elemento de transporte: Introducción
2. Métodos de carga en los muelles
3. La carga del vehículo
4. Precintado del vehículo

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. SOSTENIMIENTO BÁSICO DEL ALMACÉN**

1. Sostenimiento del almacén: Introducción
2. Productos utilizados para la limpieza y desinfección del almacén
3. Limpieza y desinfección del almacén
4. Limpieza y desinfección de equipos y maquinaria utilizados

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL CASO MERCADONA: EL GIGANTE LOGÍSTICO**

1. Mercadona: el gigante logístico
2. Proveedores
3. Centros logísticos
4. Supermercados
5. Clientes
6. Transporte
7. Productos

#### **UNIDAD FORMATIVA 2. ALMACENAJE, INVENTARIOS Y GESTIÓN DE STOCK**

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA FUNCIÓN DEL ALMACÉN**

1. Conceptualización de almacén
2. Proceso y tipos de almacenamiento
3. Tipología de artículos y de cargas de trabajo

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. LOGÍSTICA EMPRESARIAL**

1. Inicios de la logística empresarial
2. Concepto de logística
3. Función logística en la empresa
4. Centros logísticos y su clasificación
5. Proceso logístico Just in time
6. Tipos de almacén según su función logística
7. Entrada, salida y control en almacén
8. Definición y clasificación de stocks
9. Principales procedimientos de almacenaje

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOLOGÍA DE ALMACENES**

1. Clasificación por tipo de mercancía almacenada
2. Clasificación por sistema logístico
3. Clasificación por régimen jurídico

4. Clasificación por estructura
5. Clasificación por grado de automatización

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. ELEMENTOS FUNDAMENTALES DEL ALMACÉN**

1. Zona de ubicación
2. Actividad interna
3. Distribución del almacén

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. CÁLCULO PARA LA GESTIÓN DE COSTES DE INVENTARIO**

1. Los costes en la gestión de inventarios
2. Costes de mantenimiento y almacenaje
3. Costes para lanzamiento
4. Costes de adquisición de materias primas y productos terminados
5. Costes de rotura de stock

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROCESO DE REAPROVISIONAMIENTO DE PEDIDOS**

1. Introducción al reaprovisionamiento
2. Principales modelos de aprovisionamiento
3. Tipos de demanda y nivel de servicio
4. Modelos para cálculo de tamaño óptimo de pedidos
5. El punto de pedido en el modelo de reaprovisionamiento continuo
6. Sistema de reaprovisionamiento periódico

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONTROL DE STOCKS**

1. Introducción al control de stocks
2. Clases de medidas de stocks
3. Materiales que conforman el inventario
4. Formas de recuento de stocks

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. TÉCNICAS PARA LA GESTIÓN DE INVENTARIOS**

1. Introducción al reaprovisionamiento con demanda programada
2. Casos y desarrollo del reaprovisionamiento con demanda programada
3. Método DRP
4. Ejemplos de aplicación en técnicas DPR

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. PROCESOS DE SIMULACIÓN DINÁMICA EN REAPROVISIONAMIENTO**

1. Introducción las técnicas de simulación dinámica de sistemas
2. Metodología en dinámica de sistemas
3. Características propias en procesos reales
4. Clasificación del sistema logístico desde la perspectiva dinámica
5. Simbología de los sistemas dinámicos
6. Programas para la simulación de sistemas dinámicos
7. Ejemplo de utilización de las herramientas de simulación

### **MÓDULO 6. INSTRUMENTOS Y PLANES DE ACCIÓN COMERCIAL**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTRATEGIAS Y MODELOS EN LAS DECISIONES SOBRE PRODUCTOS**

1. El concepto de producto: atributos, tipos y dimensiones
2. Estrategias de diferenciación y de posicionamiento del producto
3. Diseño y desarrollo de nuevos productos
4. Ciclo del vida del producto: evolución e involución en el mercado
5. Análisis de la cartera de productos: dimensiones y modelos
6. Estrategias de crecimiento que pueden seguir las empresas

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS DECISIONES SOBRE DISTRIBUCIÓN**

1. El canal de distribución: concepto, utilidades e importancia
2. Puesta a disposición del producto: canal de distribución
3. El diseño del canal de distribución: Factores condicionantes, longitud, intensidad y estrategias
4. Una clasificación de las formas comerciales
5. El merchandising

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS DECISIONES SOBRE PRECIOS, TARIFAS E INTERESES**

- 1.Introducción a las decisiones sobre precios
- 2.El precio como variable y como instrumento de las decisiones comerciales
- 3.Factores y condicionantes en la fijación de precios
- 4.Procedimiento de fijación de precios: métodos basados en los costes, en la competencia y en la demanda
- 5.Las estrategias de fijación de precios

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. DECISIONES SOBRE COMUNICACIÓN**

- 1.La comunicación comercial
- 2.El mix de la comunicación comercial: Venta personal, publicidad, relaciones públicas y promoción de ventas
- 3.La comunicación global de la empresa: identidad e imagen

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. MEDIOS DE COMUNICACIÓN. ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN COMERCIAL**

- 1.Proceso de comunicación: transferencia y comprensión de la información
- 2.Elementos de la comunicación comercial
- 3.Estructura del mensaje
- 4.Fuentes de información: entrevistas
- 5.Estrategias para mejorar la comunicación
- 6.Comunicación dentro de la empresa

### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA PUBLICIDAD**

- 1.La Publicidad
- 2.Procesos de Comunicación Publicitaria
- 3.Técnicas de Comunicación Publicitaria

### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL EMISOR O EMPRESA ANUNCIANTE**

- 1.El Departamento de Publicidad en la empresa
- 2.Funciones del Departamento de Publicidad
- 3.El presupuesto publicitario: planificación y control
- 4.La selección de la empresa de publicidad

### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN. EL CANAL DE COMUNICACIÓN**

- 1.Concepto , tipos y clasificación
- 2.Medios Publicitarios: prensa escrita, radio, medios audiovisuales y publicidad exterior
- 3.El medio online y la publicidad
- 4.Animación y Marketing.
- 5.Marketing telefónico
- 6.Estrategias Publicitarias

### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA PLATAFORMA COMERCIAL**

- 1.Introducción: captación de clientes
- 2.El Cliente actual
- 3.El Cliente Potencial
- 4.Plataforma Comercial de Mercado

### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. DISEÑO, EJECUCIÓN Y CONTROL DEL PLAN DE MARKETING**

- 1.Plan de marketing: concepto, utilidad y horizonte temporal
- 2.Etapas en el diseño del plan de marketing
- 3.La ejecución y control del plan de marketing. Tipos de control
- 4.Desarrollo del plan de marketing

## **MÓDULO 7. DIRECCIÓN FINANCIERA: FUNDAMENTOS Y ESTRUCTURA**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA EMPRESA Y LA DIRECCIÓN FINANCIERA**

- 1.La dirección financiera: Naturaleza y objetivos
  - 1.- Evolución de la dirección financiera
  - 2.- Objetivos de la dirección financiera
- 2.Tipos de Sociedades
  - 1.- Sociedades responsabilidad limitada
  - 2.- Sociedades anónimas

3.- Sociedades especiales

3.El director financiero

1.- La naturaleza y funciones del director financiero

2.- El directivo

3.- Decisiones del director financiero

4.- Separación entre propiedad y dirección

4.Ejercicio Resuelto. Tipos de fórmulas empresariales

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. ENTORNO ECONÓMICO: CICLO ECONÓMICO E INFLACIÓN**

1.Los ciclos económicos: Fluctuaciones y fases

1.- Tipos de fluctuaciones

2.- Fases del ciclo

2.La inflación y los ciclos

1.- La inflación

2.- Relación entre inflación y ciclos económicos

3.Entorno económico internacional: tendencias, devaluación y mercado de divisas

1.- Tendencias y política económica

2.- La devaluación

3.- El mercado de divisas

4.Balanza de pagos

5.Ejercicio Resuelto. Cálculo del IPC

## **UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTRODUCCIÓN A LAS MATEMÁTICAS FINANCIERAS**

1.Capitalización simple

1.- Las operaciones en régimen simplificado

2.Capitalización compuesta

3.Rentas

4.Préstamos

5.Empréstitos

6.Valores mobiliarios

1.- Caracteres de una emisión de renta fija

2.- Caracteres de una emisión de renta variable

7.Ejercicio Resuelto. Tipos de préstamos

## **UNIDAD DIDÁCTICA 4. CAPITALIZACIÓN Y DESCUENTO DE LAS INVERSIONES**

1.Valor temporal del dinero

2.Capitalización y descuento simples

3.Capitalización y descuento compuestos y continuos

4.Valoración de rentas financieras

1.- Análisis y aplicación del cálculo de rentas

2.- Rentas constantes

3.- Rentas Variables de progresión geométrica

4.- Rentas variables en progresión aritmética

5.Tanto anual de equivalencia (TAE)

6.Ejercicio Resuelto. Cálculo de la tasa anual equivalente (TAE)

## **UNIDAD DIDÁCTICA 5. POLÍTICAS DE DIVIDENDOS**

1.Dividendos y sus clases

1.- ¿Qué es un dividendo?

2.- Clases de dividendos

2.Relevancia de la política de dividendos

3.Dividendos e imperfecciones del mercado

4.Dividendos e impuestos

1.- Tributación de los dividendos en el IRPF

5.Ejercicio Resuelto. Cálculo y tributación de dividendos

## **UNIDAD DIDÁCTICA 6. CARTERAS DE FONDOS DE INVERSIÓN**

1. Los fondos de inversión
  - 1.- El riesgo en los fondos de inversión
  - 2.- La rentabilidad de los fondos de inversión
  - 3.- Fiscalidad de los Fondos de Inversión
  - 4.- Ventajas e inconvenientes de invertir en Fondos de Inversión
  - 5.- Los productos financieros derivados
2. Sociedades de Inversión de Capital Variable (SICAV)
3. Fondos de inversión libre
4. Fondos de fondos de inversión libre
5. Fondos cotizados o ETF
6. Ejercicio Resuelto. Letras del tesoro

## **UNIDAD DIDÁCTICA 7. CARTERAS DE VALORES**

1. Teoría y gestión de carteras: fundamentos
  - 1.- El modelo de H. Markovitz
  - 2.- El modelo de Sharpe
2. Evaluación del riesgo según el perfil del inversor
3. Función de utilidad de un inversor con aversión al riesgo
4. Ejercicio Resuelto. Cálculo de la rentabilidad de una cartera