

DIPLOMADO GESTIÓN LOGÍSTICA EN RETAIL

FUNDAMENTACIÓN

Hoy en día las cadenas de Retail cuentan con una presencia cada vez más importante en el comercio, tanto a nivel nacional como internacional, siendo su relevancia significativa y cada vez más especializada. Lo anterior se evidencia a través de los supermercados, tiendas comerciales, farmacias, tiendas para el hogar, tiendas para la construcción, perfumerías, entre otras.

Este Diplomado entrega una visión actualizada de la gestión logística en una industria en desarrollo como es la del Retail, entregando herramientas concretas para potenciar a los compradores, de manera de poder hacer más eficientes sus labores.

OBJETIVO GENERAL

Entregar a los profesionales capacidades para comprender, dirigir y desarrollar una gestión avanzada de abastecimiento alineada con las exigencias de las empresas actuales en un contexto global.

Comprender la dinámica globalizada del abastecimiento actual. Entender el abastecimiento en el contexto de la estrategia de operaciones de las compañías y en la ejecución de sus principales directrices competitivas.

Distinguir las diferencias en los desafíos que existen entre los aspectos estratégicos y operacionales del abastecimiento, entendiendo como complementarlos adecuadamente. Analizar el desarrollo y las opciones de las redes de negocio y las opciones de plataforma de colaboración. Revisar cómo interactúan los distintos procesos y ámbitos vinculados a una gestión de abastecimiento integral.

Entender la dimensión ética del abastecimiento y la relación con transparencia de procesos e información. Entender los desafíos diferenciados del abastecimiento de bienes y servicio. Conocer los aspectos centrales de la dimensión legal de la gestión de abastecimiento.

DIRIGIDO A

A todas aquellas personas que se desempeñan en el área de la logística y el retail, cuyo interés sea actualizar o formalizar conocimientos con un enfoque integral, práctico y moderno, en estrecha conexión con la estrategia de negocios y los procesos de cambio de la organización.

METODOLOGÍA

- Clases expositivas e interactivas, donde el alumno realiza y responde preguntas al relator con apoyo de material audiovisual (PowerPoint, transparencias).
- Discusión y análisis colectivo de los principales tópicos con la ayuda del relator, con análisis de casos emblemáticos y ejemplos reales.
- Talleres, dinámicas de grupos y ejercicios prácticos, a ser desarrollados en grupos o en forma individual, de acuerdo a las materias tratadas.
- Lecturas de apoyo acordes a los tópicos tratados, las cuales serán entregadas en forma oportuna al inicio de cada módulo.

REQUISITOS DE APROBACIÓN

Se realizará una evaluación al término de cada temática tratada y al final del curso cada alumno responderá en forma individual una pauta de evaluación en la que constatará los conocimientos adquiridos y las habilidades desarrolladas. Se evaluará con una escala de notas del 1 al 7, con nota 4.0 mínimos para aprobar y una asistencia de un 75%.

DURACIÓN

144 horas cronológicas, equivalentes a 192 horas pedagógicas.

MALLA CURRICULAR

Contenido	Duración
Módulo I: La Industria Del Retail Y Elementos De Gestión De Empresas	21
Módulo II: Cultura De Servicio Al Cliente	24
Módulo III: Gestión Comercial y logística	33
Módulo IV: Gestión de Abastecimiento	33
Módulo V: Control de Gestión	33
	144

PLAN DE ESTUDIO

Módulo I: La Industria Del Retail Y Elementos De Gestión De Empresas

- El Retail y su entorno
- Análisis de la Industria
- Conceptos Generales de Gestión de Negocios: Planificación Estratégica, El Alineamiento Organizacional, Estrategia y Ventaja Competitiva, Benchmarking
- Seguridad en Retail

Módulo II: Cultura De Servicios Al Cliente

- La industria de Servicio al cliente
- Estímulo y motivación
- Comunicación eficaz con los clientes
- La calidad en servicios
- Servicio integral al cliente
- La confianza lo es todo

Módulo III: Gestión Comercial Y Logística

- La Función Comercial en el Retail: El Plan Comercial: Forecast, Estimaciones Comerciales, El Ciclo de Vida de Productos, La Administración del Punto de Ventas, Los Stock en el Punto de Venta.
- La Función Logística en el Retail: La necesidad de la Gestión Logística, La definición y las Actividades Logística, La Red Logística, La Planificación Logística, La Gestión de las Devoluciones.

Módulo Iv: Gestión De Abastecimiento

- La Función de Abastecer al Punto de Venta
- Las Compras: Planificación y Programación
- Los costos de Abastecimiento, El almacenamiento de los Productos
- El Marketing y el Abastecimiento, la necesidad de una planificación
- La Gestión de los Stocks. El control de las compras y el presupuesto
- Gestión de Seguridad en la Logística

Módulo V: Control De Gestión

- El Proceso de Abastecimiento
- Los Puntos críticos del proceso
- Definición de Indicadores
- El Cuadro de Mando Logístico (balance score card)