



Escuela Francesa de Negocios

www.efn.edu.uy

ANALISTA EN LOGÍSTICA

ANALISTA EN LOGÍSTICA



Objetivos:

Proporcionar a los participantes una sólida formación actualizada en el área de la Logística para que obtengan conocimientos, experiencias y aprendizaje, dado que esta materia cada vez cobra más importancia en el Comercio Exterior.

El diseño es de carácter eminentemente práctico y con casos planteados sobre la base de experiencia del cuerpo docente.

Se realiza un taller integrador, en el que los alumnos utilizando la tecnología que posee la EFN, diseñaran almacenes con sus respectivas zonas (gráficos y planos de planta), inventarios de productos, planos de espacio de oficina, sistemas de control de seguridad, planos de espacio para poder realizar un seguimiento de las ubicaciones de las personas, oficinas y equipo, y así poder diseñar diagramas BPNM (diagramas de flujo que siguen el estándar notación de modelo de procesos de negocio).



Dirigido a:

Todas aquellas personas que deseen asumir posiciones en sistemas logísticos y de abastecimiento de empresas, y que pretendan diferenciarse con un desarrollo eficiente en los procesos de la Cadena Logística Internacional.

Metodología:

Presencial.

Se encuentra diseñado con una combinación de aspectos teóricos y prácticos, para lograr que los alumnos alcancen metas elevadas de capacitación.

BENEFICIOS PARA ALUMNOS Y EGRESADOS

El curso incluye los siguientes beneficios para los alumnos y egresados:

- Bolsa de trabajo para alumnos y egresados
- Acceso a materiales digitalizados
- Taller integrador
- Entrega de Diploma
- **Ciclo de Actualizaciones:** El alumno una vez que egresa de nuestros cursos adquiere el derecho a elegir todos los años un módulo del curso que realizó y volverlo a hacer, totalmente sin costo, con el fin de una permanente actualización en los contenidos.

TABLA DE MATERIAS

MÓDULOS	TEMAS
1	LOGÍSTICA INTERNACIONAL
1.1	Operativa Aduanera
1.2	Transporte Internacional
1.3	Mercaderías Peligrosas
1.4	Respuestas de Emergencia
2	LOGÍSTICA INTEGRAL
2.1	Gestión Documental



2.2	Los Almacenes
2.3	Gestión de Stocks
2.4	Gestión Interna de Almacenes
2.5	Distribución Comercial y Canales de Marketing
2.6	Seguridad Ocupacional
2.7	Gestión De Cadena de Suministro
2.8	Taller integrador
3	IDIOMAS
3.0	Inglés Comercial o Inglés Comercial Inicial
3.1	Portugués Comercial Inicial
	TOTAL, HORAS

PROGRAMA

MÓDULO 1

LOGÍSTICA INTERNACIONAL

1.1 Operativa Aduanera

Contenido:

- a. Código Aduanero
 - a. Operaciones Aduaneras.
 - b. Importación.
 - c. Exportación.
 - d. Admisión Temporaria.
 - e. Ejemplos prácticos
- b. Zona Franca
 - a. Raciones desde depósitos (transito / rembarco).
 - b. Mercosur / Certificados de Origen.
 - c. Puerto Libre.
 - d. Ejemplos Prácticos.



1.2 Transporte Internacional de Mercaderías

Contenido:

- a. La función del transporte internacional.
- b. Eslabones Logísticos
- c. Fases del transporte
- d. Medios de Transporte Internacional / Clasificación
 - a. Transporte Marítimo.
 - b. Transporte Aéreo.
 - c. Transporte Terrestre.
 - d. Transporte Multimodal.
- e. Clasificación de Mercaderías.
- f. Agentes que intervienen en los distintos medios de transporte.
- g. Contratación de fletes internacionales.
- h. Documentación relativa al transporte internacional, aplicada a cada medio de transporte.
- i. Ejercicios Prácticos – Aprenderás a completar documentos de transporte

1.3 Mercaderías Peligrosas y

Respuestas de Emergencia

Contenido:

- a. Conceptos de Química básica.
- b. Clasificación, características y riesgos principales de las mercaderías peligrosas.
 - a. Mercaderías Peligrosas.
 - b. Características.
 - c. Riesgos principales de las Mercaderías Peligrosas.
 - d. Clasificación de las Mercaderías Peligrosas.
- c. Disposiciones aplicables a las diferentes clases de mercaderías peligrosas.
- d. Elementos indicativos de los riesgos.
- e. Embalajes y recipientes intermedios a granel.
- f. Identificación de los envases y embalajes.
- g. Identificación de los vehículos y unidades de carga.
- h. Ejercicios Prácticos.



LOGÍSTICA INTEGRAL

2.1 Gestión Documental

Contenido:

- a. Definición.
- b. Primeras herramientas.
- c. Documentos de compraventa
 - a. El pedido.
 - b. El albarán.
 - c. La factura.
 - d. La nota de crédito.
 - e. El recibo.
 - f. Ticket.
 - g. Cheque.
 - h. Ejercicios prácticos.
- d. Las TICs (tecnologías de la información y comunicación).
- e. La Gestión de Documentos Electrónicos.
- f. Áreas del sistema de Gestión.
- g. Símbolos para curso gramas
- h. Conformación de flujos de trabajo documentales con Microsoft Visio 2010.

2.2 Los Almacenes Contenido:

- a. Concepto.
- b. Evolución.
- c. Funciones del Almacén.
- d. Clases
 - a. Según los productos almacenados.
 - b. Según el sistema Logístico.
 - c. Según el régimen jurídico.
 - d. Según la estructura.
 - e. Según el grado de automatización.
- e. Diseño físico
 - a. La ubicación.
 - b. Las zonas internas
 - c. El lay out
 - d. Elementos de seguridad
- f. Práctica con Microsoft Visio 2010.
 - a. Aprender a diseñar planos de planta, proyectos de administración de instalaciones y espacios de oficina.



- b. Comienzo del taller integrador.

2.3 Gestión de Stocks

Contenido:

- a. Variables que afectan la gestión.
 - a. Las previsiones.
 - b. El nivel de servicio al cliente.
 - c. Los costos.
 - d. Los plazos de entrega de los proveedores.
- b. Estructuras y tamaños de los stocks.
 - a. Stock de presentación
 - b. Stock de reserva.
 - c. Stock de seguridad
- c. La rotación del stock
 - a. El PMM (período medio de maduración) en la empresa industrial.
 - b. El PMM en la empresa intermediaria.
 - c. El PMM en la empresa minorista.
- d. Volumen óptimo de pedido (VOP).
 - a. El reaprovisionamiento
 - b. Sistemas de revisiones.
- e. Prácticas

2.4 Gestión Interna de Almacenes Contenido:

- a. Clasificación de productos por:
 - a. Su estado físico.
 - b. Según las propiedades.
 - c. Unidad de medida.
 - d. Según la rotación.
- b. Entrada y codificación.
- c. Equipos para manipulación.
- d. Métodos de almacenamiento
- e. Práctica, aplicación de diagrama de flujo básico, orientado al seguimiento de la información, de planteamiento de procesos y predicción de estructuras.
- f. Valoración de existencias.
 - a. Métodos de valoración de existencias.
 - b. El control de stocks, conexión con los documentos.
 - c. Registro de devoluciones.



- g. El Inventario.
 - a. Tipos de inventario
 - b. Control de existencias, ley 80/20, método ABC,
- h. El inventario físico
 - a. Su implementación.
- i. Procedimiento de realización de inventario, la valoración del inventario.
- j. Inventarios periódicos.
- k. Práctica.

2.5 Distribución Comercial y Canales de Marketing Contenido:

- a. **Ámbito para los canales de Marketing.**
 - a. Modelo de relaciones entre los canales
 - i. Ordenando las relaciones de intercambio.
 - ii. Creación de valor para el cliente.
 - iii. Flujos de productos.
- b. **El macro ambiente del canal.**
 - a. Entorno externo de los canales.
 - i. Competitivo. ii. Económico. iii. Tecnológico. iv. Sociocultural. v. Legal.
- c. **El entorno interno.**
 - a. Principales comportamientos en el clima del canal.
 - b. Lograr climas cooperativos en el canal.
- d. **Costos de las transacciones.**
 - a. Factores para hallar el valor económico.
 - b. Análisis de los costos de transacción.
 - c. Relaciones de intercambio económico.
- e. **Selección de Distribuidores.**

2.6 Seguridad Ocupacional

Contenido:

- a. Riesgos laborales.
- b. Legislación Laboral.
- c. Condiciones de seguridad.
- d. Prevención de riesgos.
- e. Criterios preventivos en la gestión de almacenamiento.



- f. Riesgos de incendio, prevención y detección.

2.7 Cadena de Suministro

Contenido:

- a. Misión y Visión, objetivos mensurables, estrategia.
- b. Actividades generales de la cadena de suministro.
- c. just in time, introducción al pensamiento Lean
- e. Procesos y flujos, proyectos, estudio de metodologías, ciclo de vida de productos.
- f. gestión del tiempo y Outsourcing.

2.8 Taller integrador

Contenido:

- a. Simulación con aplicaciones Informáticas
 - a. Microsoft Visio 2010.
 - b. Microsoft Dynamics CRM
- b. Las aplicaciones informáticas se van desarrollando en paralelo a lo largo del curso, y al término se dedican 3 clases para consolidar el taller.

3.1 Inglés Comercial o Inglés Comercial Inicial

Contenido:

- a. Como dar información personal y presentar tu perfil profesional.
- b. Desarrollo de habilidades orales.
- c. Presentación de una empresa.
- d. Presentación de un producto.
- e. presentación de un proyecto.
- f. Vocabulario para hablar sobre la empresa con los visitantes, proveedores y clientes
- g. Escritura de e-mails, expresiones usadas en e-mails
- h. Forma de responder reclamos y quejas.
- i. Como manejarse con problemas telefónicos y como dar seguimiento a llamados.

3.2 Portugués Comercial Inicial

Contenido

- a. Como dar información personal y presentar tu perfil profesional.
- b. Desarrollo de habilidades orales.
- c. Presentación de una empresa.
- d. Presentación de un producto.



- e. Presentación de un proyecto.
- f. Vocabulario para hablar sobre la empresa con los visitantes, proveedores y clientes.
- g. Escritura de e-mails, expresiones usadas en e-mails, forma de responder reclamos y quejas.
- h. Como manejarse con problemas telefónicos y como dar seguimiento a llamados.

Compromiso

En la EFN asumimos el compromiso de que el curso se encuentra diseñado con criterios responsables, de acuerdo a las necesidades reales de las empresas que se encuentran en nuestro país.

Nuestras propuestas de formación son estructuradas en módulos que nutren al alumno en las distintas áreas del conocimiento necesarias e imprescindibles para que sea capaz de desarrollarse tanto en nuestro mercado laboral, como en cualquier parte del mundo. Para lograr dicho cometido, incorporamos la temática necesaria resultante de los distintos relevamientos en nuestro mercado, y las herramientas utilizadas y solicitadas a nivel internacional.

En procura de lograr una excelencia académica, la EFN se reserva el derecho de realizar modificaciones a los programas.

Certificaciones

El título obtenido al término del curso es “Analista en Logística”.

CONVENIOS:

Por información sobre todos nuestros convenios, visita nuestra web <http://efn.edu.uy/convenios/> Los descuentos no son acumulables.



Escuela Francesa de Negocios

www.efn.edu.uy

ESCUELA FRANCESA DE NEGOCIOS
INFORMES E INSCRIPCIONES

Av. 18 de Julio 1324 piso 3 Esq. Ejido
MONTEVIDEO

T. 2902 50 94 – 2903 28 27

info@efn.edu.uy

www.efn.edu.uy