Formación On-Line

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN COMERCIAL

Métodos y herramientas para gestionar de forma correcta y efectiva el SCM en el entorno comercial y adaptarse al canal de distribución.

PRESENTACIÓN

A quién se dirige esta formación:

Este curso va dirigido a todas aquellas personas con responsabilidad de forma directa o indirecta sobre la cadena de suministro:

- Directores de Operaciones
- Directores y Jefes de Logística
- Directores y Jefes de Producción
- Directores y Responsables de Marketing
- Directores Comerciales y Jefes de Ventas

Objetivos de la formación

El objetivo de esta formación es poner a disposición de sus participantes una serie de herramientas y metodologías que les permitan gestionar la interrelación entre producción, logística, ventas y marketing. En el curso se combina de forma equilibrada la teoría y los principios fundamentales, con un área práctica de casos y lecturas que involucrarán a la audiencia en el tema, haciéndoles tomar conciencia de cómo funcionan todas las áreas de gestión en SCM.

El curso aborda y combina tres áreas fundamentales relacionadas entre sí:

- La gestión de la Producción/Logística
- La gestión de Marketing
- La gestión de Ventas

Con lo que el alumno obtiene una visión global de actuación e importancia de cada área y la necesidad de una estrecha colaboración entre los distintos equipos. El alumno podrá trabajar y entender que cada departamento tiene sus objetivos propios de funcionamiento, pero que estos están ligados al gran objetivo de la empresa. Por ello la colaboración es necesaria y vital.

PLAN DE ESTUDIOS

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

- ¿Qué es el Supply Chain Management?
- ¿Cómo funciona el SCM?
- Problemas en el SCM y soluciones

IMPORTANCIA DE LA SCM EN LA EMPRESA

- La interacción del SCM con Marketing
- La interacción del SCM con Ventas
- Estrategias Push en SCM
- Estrategias Pull en SCM

IMPLANTACIÓN DE LA SCM

- Flujos del SCM y su influencia en el área comercial
- Métodos para mejorar las proyecciones y su aplicación
- Tipos de inventarios y sus ventajas comerciales
- Beneficios de la colaboración en SCM

INTEGRACIÓN SCM-COMERCIAL

- La planificación sincronizada SCM-Comercial
- El riesgo en SCM y su impacto en el área comercial
- El riesgo en el área comercial y su impacto en SCM
- Resumen

AUTOR Y TUTOR DEL CURSO

FELIPE BOTAYA

Doctor en Administración y Dirección de empresas. Profesor en diversas Escuelas de Negocios y en Universidades. Ha trabajado en compañías nacionales y multinacionales en España, Francia, Inglaterra y Oriente Medio. Autor de diversos libros es especialista en Supply Chain Management y actualmente es Consultor en Ventas y Marketing.

TITULACIÓN

Los participantes en el curso recibirán a la finalización del mismo el Diploma del **Curso Supply Chain Management y su incidencia en la gestión comercial**. Para ello tendrán que superar las diferentes pruebas de evaluación de cada uno de los módulos.

Titulación expedida LODIC LOGISTICS SCHOOL