

devos® | Business
School

Postgrado en Operaciones y Procesos Logísticos

Triple Titulación

PRESENTACIÓN

Las importantes transformaciones globales que actualmente están afectando al mundo provocan que la **logística** y las **cadena de suministro** jueguen un papel clave en la competitividad de las empresas, al ser consideradas un elemento esencial en su diferenciación. La **logística** ha dejado de ser un centro de coste, para pasar a ser un motor de ventajas competitivas para las empresas, vía servicios de valor añadido, agilidad en la adaptación a los cambios del entorno e innovación. Su óptima y eficiente gestión se ha convertido en una herramienta imprescindible para mantener y aumentar el nivel de competitividad de las empresas en sus mercados.

Nuestro **Postgrado en Operaciones y Procesos Logísticos** aporta el conocimiento teórico-práctico a los profesionales que desempeñen sus funciones en diferentes tipos de empresa que tengan en la gestión de la cadena de suministro, en general, y en la actividad logística, en particular, uno de sus procesos de valor añadido y/o que consideren como críticos, para que puedan diseñar, implantar y mantener una visión estratégica de la cadena global de suministro.

Hablar hoy en día de **logística** y **cadena de suministro** implica necesariamente hablar de organizaciones globales, por lo que ponemos especial atención a la forma de gestionar el cambio y la adaptación a los avances tecnológicos y a las posibilidades y necesidades de relación y operación en un contexto internacional más amplio.

Este **Postgrado** dotará a los participantes de competencias para liderar la transformación de los modelos tradicionales de negocios, generando nuevos mercados, comprendiendo sus nuevos requerimientos, gestionando la información en tiempo real y promoviendo colaboraciones y alianzas para la adopción de soluciones que impulsen el crecimiento de la empresa.

A diferencia de otras escuelas de negocio, y con el objetivo de marcar la diferencia y aumentar tu empleabilidad, junto con la especialización en **Operaciones y Procesos Logísticos** añadimos formación tanto en **Técnicas de Venta Consultiva**, como en **Coaching Empresarial** y **PNL**, aspectos que consideramos fundamentales para poder dominar el departamento de Logística de cualquier empresa desde el punto de vista comercial.

El curso está dividido en tres módulos diferentes, formado cada uno de ellos por diferentes unidades didácticas. Cada uno de los módulos te proporcionará un título diferente, con los que podrás acreditar tus conocimientos:

MÓDULO 1: **OPERACIONES Y PROCESOS LOGÍSTICOS**

Unidades Didácticas 1, 2, 3, 4 y 5

MÓDULO 2: **TÉCNICAS DE VENTA CONSULTIVA**

Unidades Didácticas 6, 7 y 8

MÓDULO 3: **COACHING EMPRESARIAL Y PNL**

Unidades Didácticas 9 y 10

Nos planteamos dos objetivos:

OBJETIVO 1

Formarte en las competencias necesarias para desarrollar funciones de responsabilidad en el **departamento de logística**, compras y distribución de cualquier empresa.

OBJETIVO 2

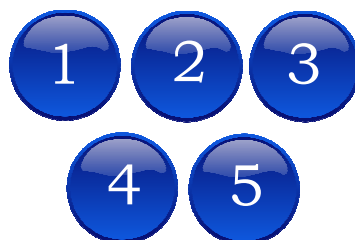
Dominar las **Técnicas de Venta** para aplicarlas a la **logística** de la empresa, potenciar el funcionamiento de este departamento y alcanzar los objetivos propuestos.



PLAN DE ESTUDIOS

El programa está estructurado en 3 módulos, que se pueden cursar en el orden que el alumno prefiera. Al finalizar cada uno de estos módulos el alumno obtendrá el correspondiente título académico.

TÉCNICAS DE VENTA CONSULTIVA



Unidades Didácticas

TÉCNICAS DE VENTA CONSULTIVA



Unidades Didácticas

COACHING EMPRESARIAL Y PNL



Unidad Didáctica

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

- 1.- Introducción a la Logística.
- 2.- Los medios de transporte.
- 3.- Incoterms 2010.
- 4.- Comercio exterior.
- 5.- Aduanas y documentación comercial.
- 6.- La logística en el siglo XXI.
- 7.- El sector logístico en España.
- 8.- Trabajo Final.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.- Teorías del comercio internacional.
- 2.- La ventaja competitiva de las naciones.
- 3.- OMC. Organización Mundial del Comercio.
- 4.- Economías nacionales y globalización.
- 5.- El comercio exterior en España y la negociación internacional.
- 6.- Trabajo Final.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE PROCESOS Y CALIDAD

- 1.- Logística verde (Green Logistic).
- 2.- Gestión de calidad.
- 3.- Gestión del aprovisionamiento.
- 4.- Logística en el comercio electrónico.
- 5.- Trabajo Final.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DE ALMACENES

- 1.- Configuración de un almacén.
- 2.- Organización y disposición de un almacén.
- 3.- Equipos e instalaciones.
- 4.- Gestión del almacén.
- 5.- Coste y presupuesto de un almacén.
- 6.- Trabajo Final.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. NUEVAS TECNOLOGÍAS Y MODELOS DE SIMULACIÓN

- 1.- La simulación.
- 2.- Modelado y simulación.
- 3.- El Benchmarking.
- 4.- Tendencias actuales en Logística.
- 5.- Trabajo Final.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA VENTA

1. La actividad comercial. Fundamentos Básicos.
- 2.- La acción de ventas.
- 3.- Técnicas de ventas.
- 4.- Estrategias de ventas.
- 5.- Las objeciones en la venta.
- 6.- La fuerza de ventas.
- 7.- Trabajo Final.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS CLIENTES Y SU COMPORTAMIENTO. GESTIÓN DEL CLIENTE.

1. Estrategia centrada en el cliente.
2. Gestión de los clientes. Perfil generacional.
3. Las teorías de Philip Kotler.
4. Los roles del comprador.
5. Tipos de clientes.
6. Los clientes difíciles y enojados. Estrategias psicológicas.
7. Captar, retener y fidelizar clientes.
8. Trabajo Final.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA VENTA CONSULTIVA.

1. Introducción.
2. La venta consultiva.
3. El proceso de venta consultiva.
4. Habilidad consultiva. Indagar con preguntas.
5. El “Elevator Pitch”.
6. “Buyer persona” y el embudo de ventas.
7. La entrevista comercial.
8. Trabajo Final.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. PNL (PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA)

1. Introducción a la PNL
2. Presuposiciones de la PNL, feedback y objetivos
3. Sistemas representacionales, accesos oculares, empatía, rapport y claves sensoriales
4. Metamodelo del lenguaje, calibración, estado asociado / disociado y anclajes
5. Submodalidades, hipnosis e inteligencia emocional
6. Resolución de conflictos, metáforas, modelo POPS avanzado y las creencias
7. Trabajo Final

UNIDAD DIDÁCTICA 10. COACHING

1. Coaching: bases y fundamentos
2. Tipos de coaching y coaching en las organizaciones
3. Proceso de coaching y metodologías
4. Marco teórico y otras herramientas para el coaching
5. Trabajo Final

¿QUÉ VAS A CONSEGUIR CON ESTE CURSO?

Adquirirás los conocimientos que necesitas para ser un experto en **Operaciones y Procesos Logísticos** (*Supply Chain Management*), enfocando tu carrera hacia una de las profesiones más demandadas hoy y en el futuro.

- Refuerza tu CV y conviértete en un profesional más valorado por las mejores empresas.
- Aumenta tu empleabilidad.
- Aprende a innovar en tu trabajo actual.
- Entiende el ecosistema actual más innovador.
- Complementa tu formación especializada o técnica.
- Diseñar propuestas de valor para diferenciarte y crecer.
- Aprenderás a vender más y mejor.
- Entenderás la importancia de la venta para cualquier actividad.

MODALIDAD

100 % ONLINE.

Una vez recibida tu matrícula enviaremos a tu correo electrónico las claves para acceder al Campus Virtual, donde encontrarás todo el material de estudio necesario.

Fecha de inicio: a elegir.

Tú decides cuándo empezar, y dónde estudiar.

Duración: 6 meses.

Dispones de 6 meses para finalizar el Curso Superior. No obstante, podrás solicitar cuantas prórrogas necesites por diferentes motivos justificados. Conforme vayas avanzando en el programa irás recibiendo los diferentes títulos.

Precio: 275,00 €

TITULACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá una triple titulación emitida por nuestra **Escuela de Negocios**:

Título de **Postgrado en Operaciones y Procesos Logísticos.**

Diploma de **Especialización en Coaching Empresarial y PNL.**

Diploma de **Experto en Técnicas de Venta Consultiva.**

Irás recibiendo estos títulos conforme vayas avanzando en el programa.