

catálogo 2011



SEMINARIOS, CERTIFICADOS,
DIPLOMADOS Y MÁSTERS ESPECIALIZADOS





CONTENIDO

	PÁGINA
CELOGIS	3
FORMACIÓN EJECUTIVA	4
FORMACIÓN IN COMPANY	4
SERVICIOS DE CONSULTORÍA	4
SEMINARIOS	
ADMINISTRACIÓN Y CONTROL DE INVENTARIOS	5
ADMINISTRACIÓN DE ALMACENES Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN	5
ADMINISTRACIÓN POR CATEGORÍAS (<i>CATEGORY MANAGEMENT</i>)	6
CONTRATOS Y COMPRAS INTERNACIONALES	6
COSTOS E INDICADORES DE GESTIÓN	7
DISTRIBUCIÓN Y LOGÍSTICA COMERCIAL	7
ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN	8
GESTIÓN DE COMPRAS Y ABASTECIMIENTO	8
<i>LEAN LOGISTICS</i>	9
LOCALIZACIÓN DE EMPRESAS Y PUNTOS DE VENTA	9
LOGÍSTICA Y ADMINISTRACIÓN ADUANAL	10
MANEJO INTEGRAL DE PROVEEDORES	10
PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	11
PRINCIPIOS DE LA <i>SUPPLY CHAIN MANANAGEMENT</i>	11
PLANEACIÓN DE OPERACIONES Y VENTAS (S&OP)	12
TRANSPORTE Y OPERADORES LOGÍSTICOS	12
WMS – SELECCIÓN Y ANÁLISIS	13
CERTIFICADOS	
1. PRONÓSTICOS Y PLANEACIÓN DE LA DEMANDA – CPD	14
2. ESTÁNDARES INTERNACIONALES DE GESTIÓN – CEI (ESPAÑA)	15
3. THE PROFESSIONAL LOGISTICIAN – PLOG (CANADÁ)	16
DIPLOMADOS	
1. ADMINISTRACIÓN DE ALMACENES Y CONTROL DE INVENTARIOS – DACI	17
2. ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE – DAT	17
3. COMPRAS Y ABASTECIMIENTOS – DCA	18
4. GERENCIA INTERNACIONAL EN LOGÍSTICA – DIL	18
5. LOGÍSTICA Y ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO - DACS	19
6. SEGURIDAD INTEGRAL DE LA EMPRESA – SIE	19
7. SIX SIGMA CON CERTIFICACIÓN BLACK BELT – SSB	20
MÁSTERS ESPECIALIZADOS	
1. MÁSTER INTERNACIONAL EN LOGÍSTICA – MIL	21
2. MÁSTER EN LOGÍSTICA Y DIRECCIÓN DE OPERACIONES – MLDO	22
PROGRAMAS SEMIPRESENCIALES	23
ALIANZAS ESTRATÉGICAS	23
MEMBRESÍA CELOGIS	24
CONTACTO	24
FORMATO DE INSCRIPCIÓN	25



CELOGIS

PRESENTACIÓN

Para responder a los retos de los cambios estratégicos del entorno global, el Centro Ejecutivo de Logística S. C. (CELOGIS) ofrece a la comunidad empresarial y a las organizaciones públicas y privadas servicios de capacitación y consultoría de excelencia en Logística y Cadena de Valor. En alianza con organismos nacionales e internacionales capacitamos y certificamos a los responsables de cada función y proceso con programas desarrollados especialmente para cada tipo de organización. Gracias a su amplio abanico de expertos en todas las áreas de Logística y Cadena de Valor y su carácter de entidad autónoma, desarrollamos proyectos de investigación y consultoría a nivel estratégico, estructural, procesos y táctico

HISTORIA

Inició operaciones en 2003 en conjunto con la firma de consultoría alemana Miebach Logística con el nombre "Gálvez & Miebach - Executive Center of Logistics". Un año después se separó y se estableció formalmente como el Centro Ejecutivo de Logística S. C. Su oferta en servicios está respaldada por más de 20 años de experiencia. Más de 2500 personas han participado en alguno de nuestros diferentes programas y hemos dado servicio a más de 40 empresas nacionales e internacionales.

MISIÓN DE CELOGIS

"La misión de nuestra empresa es generar valor mediante el desarrollo del conocimiento y la profesión de la logística, para contribuir en la creación de ventajas competitivas de nuestros clientes"

FACTORES CLAVE DE ÉXITO

- Cobertura y excelencia en capacitación
- Instructores y expertos internacionales.
- Actualización y desarrollo en áreas estratégicas y operativas.
- Especialización y diferenciación.
- Prestigio internacional.
- Generación de valor

ÁREAS DE COMPETENCIA

La capacidad de cada organización para competir en un mercado global depende del nivel de habilidades de su fuerza de trabajo. Desarrollar dichas habilidades atendiendo un adecuado balance de herramientas, conocimientos y aptitudes logran soportar exitosamente los objetivos individuales y los de cada organización. Uno de nuestros pilares para lograr ese balance en el profesional de logística es *The Supply Chain Competency Standard* desarrollado por [The Logistics Institute](#) con sede en Canadá. Dichos estándares se generaron con la información de más de 20 de años de investigación internacional en las áreas estratégicas, estructurales, de procesos y tácticas de logística. Nuestros programas de capacitación han sido desarrollados para cubrir precisamente esas áreas y niveles de responsabilidad:

- **ESTRATÉGICO**
Responsable de creación de valor para el cliente y de las relaciones inter-organizacionales a lo largo de la compleja red de cadenas de abastecimiento.
- **ESTRUCTURAL**
Responsable de desarrollar y administrar las redes de negocios y canales de distribución para sostener las estrategias enfocadas en el cliente.
- **PROCESOS**
Responsable de integrar las operaciones internas de abastecimiento, administración de inventario, distribución y transporte.
- **TÁCTICO**
Responsable de las operaciones tácticas en compras, control de inventario, procesamiento de órdenes, administración de materiales, almacenamiento, distribución y transporte.

FORMACIÓN EJECUTIVA

Los programas que ofrece CELOGIS a la comunidad empresarial apoyan y promueven la continua actualización de profesionales, ejecutivos y empresarios con un enfoque y una metodología formal por medio de:

Formación práctica en:

- Talleres y seminarios
- Certificados
- Diplomados
- Maestrías

Metodología

Método de casos, análisis y solución de problemas, grupos de discusión, visitas a instalaciones, exposición y solución de problemas prácticos y aplicados.

Expositores

Expertos de las mejores universidades de América y Europa, y directores de reconocida trayectoria empresarial internacional.

Resultados

Mejores prácticas, Diagnóstico, Incremento en la Competitividad, Mejoras en toma de decisiones y Capacidad de síntesis

FORMACIÓN IN COMPANY

CELOGIS ofrece cursos diseñado de acuerdo a las necesidades de cada empresa, que incluye previo diagnóstico por área de especialidad. El programa se adapta totalmente a las características de la empresa y al nivel de formación requerido. Se cubren las áreas estratégicas, tácticas y operativas en:

- Logística y Cadena de Distribución
- Compras y Abastecimiento
- Administración y Control de Inventarios
- Transporte y Distribución
- Almacenes y Centros de Distribución
- Redes Logísticas y Operaciones
- Rentabilidad
- Sistemas y Tecnología de Información
- Recursos Humanos

SERVICIOS DE CONSULTORÍA

El servicio que ofrece CELOGIS en el área de consultoría es uno de los elementos fundamentales que, en conjunto con el proceso de planeación y desarrollo de la empresa, se adecua a las necesidades y entorno que le rodea. Aún cuando pareciera ser que aquellas son iguales, en la gran mayoría de las empresas cambian en tiempo, fondo y forma. La siguiente metodología nos permite ofrecer servicios integrales de acuerdo a cada caso en particular:

- Diagnóstico de necesidades con las áreas involucradas.
- Propuesta de solución relacionadas con el diagnóstico inicial.
- Revisión y propuesta de consultores que cumplan con el perfil de cada tema o área en particular
- Diagrama conceptual del plan de asesoría
- Elaboración de matriz de pertinencia con relación lógica de las áreas detectadas
- Indicadores que darán control y seguimiento de mejora al programa en conjunto con la dirección general.
- Evaluación de resultados del programa, de cada uno de los participantes en forma continua, así como monitoreo de la repercusión en el desarrollo de ventajas competitivas.



Figura 1. Metodología de Análisis de CELOGIS



SEMINARIOS

ADMINISTRACIÓN Y CONTROL DE INVENTARIOS

OBJETIVO

Proporcionar a los participantes herramientas efectivas de administración y control, para que sus proyectos y acciones se conviertan en habilidades de ejecución que logren mejorar sus ventajas competitivas.

DIRIGIDO A

Empresarios, Directores Ejecutivos, Gerentes y Administradores responsable de áreas relacionadas con almacenes, inventarios, tráfico, logística, compras y abastecimientos, cadena de abasto, servicio a clientes, control de producción, materiales, distribución, administración y operación de centros de distribución.

BENEFICIOS

- Identificar y discutir el sentido de las Políticas de Inventarios aplicadas en su área de trabajo.
- Conocer los principales determinantes de costo de los inventarios.
- Aplicar modelos de gestión de control efectivo y establecer indicadores de desempeño.
- Identificar en su área de trabajo los modelos de inventarios aplicados, y calcular los parámetros básicos que definen su gestión (Lote óptimo, Punto de re-orden, Inventarios máximo, Inventario de seguridad, Lote de reposición)

CONTENIDO TEMÁTICO

1. Definición de Inventarios.
2. Justificación y Políticas de Inventarios.
3. Efecto, Costo y Reducción de los inventarios.
4. Modelos, variables y parámetros para la gestión de inventarios.
5. Análisis ABC
6. Errores prácticos en la gestión de inventarios.
7. Modelos de Inventarios.
8. Indicadores del desempeño de inventarios.

DURACIÓN: 10 a 16 horas.

ADMINISTRACIÓN DE ALMACENES Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN

OBJETIVO

Que el participante pueda desempeñar exitosamente las labores asignadas dentro del Almacén a través de conocer los sistemas y procedimientos de los procesos internos. De la misma manera conocer los sistemas de Control de Inventarios con objeto de contribuir con eficiencia a los objetivos de la empresa.

DIRIGIDO A

Empresarios, Directores Ejecutivos, Gerentes y Administradores responsable de áreas relacionadas con almacenes, inventarios, tráfico, logística, compras y abastecimientos, cadena de abasto, servicio a clientes, control de producción, materiales, distribución, administración y operación de centros de distribución.

BENEFICIOS

- Desarrollar en el participante el concepto de Almacenamiento y Distribución de Clase Mundial mediante el análisis y calificación de sus operaciones de acuerdo con la metodología establecida.
- Optimizar y reducir los costos asociados a las operaciones y manejo de recursos de espacio, personal, material, equipos y costos ocultos que se presentan frecuentemente en los centros de distribución y bodegas.
- Aplicar modelos prácticos que contribuyan a mejorar la planeación de las actividades claves de recibo, almacenamiento, y despachos a los consumidores finales.

CONTENIDO TEMÁTICO

1. Funciones del Sistema de Almacenamiento
2. Consideraciones del Manejo de Materiales
3. Planeación y Diseño de la Operación
4. Operación del Almacén
5. Control de Inventario
6. Indicadores de Productividad de un Almacén

DURACIÓN: 10 a 16 horas.



ADMINISTRACIÓN POR CATEGORÍAS (CATEGORY MANAGEMENT)

OBJETIVO

Fortalecer la capacidad del personal de las áreas comerciales de Detallistas y Proveedores para que desarrollen competencias que les permitan consolidar una posición de liderazgo dentro del medio comercial en el que se desenvuelven.

DIRIGIDO A

Gerentes de Categoría (CATMAN), Ejecutivos de Cuenta, Gerentes de *Trade Marketing* que requieran fortalecer sus conocimientos de Administración de Categorías de una manera teórico-práctica y analistas de categorías.

BENEFICIOS

- Actualizar a los profesionales y personas que inician en el tema
- Definir estrategias y tácticas de aplicación inmediata
- Identificar categorías en su negocio, definir roles y su estructura
- Aplicar la metodología en un proceso colaborativo
- Establecer un plan estratégico y definir indicadores
- Establecer planes de ejecución y monitoreo

CONTENIDO TEMÁTICO

1. Introducción al procesos de Administración de Categorías
2. Planes de Categoría, una realidad
3. Administración de la información en Administración de Categorías

DURACIÓN: 16 horas.

CONTRATOS Y COMPRAS INTERNACIONALES

OBJETIVO

Prepararse para negociar acuerdos internacionales con sus proveedores, y conducir una negociación de forma profesional que produzca óptimos resultados.

DIRIGIDO

Cuadros ejecutivos encargados de logísticas del comercio internacional, líderes de áreas de importación, logística, tráfico, materiales y personal que desee especializar y mejorar su actividad en el área.

BENEFICIOS

- Evaluar proveedores que produzcan mejores resultados para la organización.
- Conocer el proceso del contrato en el proceso de compras, señalando las principales obligaciones de comprador y vendedor.
- Explicar las principales formas para administrar un contrato, y definir roles y responsabilidades del equipo que gestiona el contrato.
- Conocer y aplicar las bases legales del Comercio Internacional con proveedores y clientes, y solucionar conflictos con base a negociación internacional.
- Examinar el proceso de gestión operativa y estratégica de la logística de los productos y servicios.

CONTENIDO TEMÁTICO

1. Evaluación y selección de proveedores
2. El proceso de negociación
3. Preparación de contratos internacionales
4. Gestión del contrato y la relación con proveedores
5. Términos Internacionales de Comercio Internacional (INCOTERMS)
6. Control y administración de operaciones internacionales

DURACIÓN: 10 a 16 horas.



COSTOS E INDICADORES DE GESTIÓN

OBJETIVO

Proporcionar herramientas conceptuales y técnicas a los participantes acerca de los elementos y aspectos relevantes para la utilización de costos e indicadores de gestión con el fin medir, controlar y soportar la toma de decisiones en las actividades logísticas a lo largo de la cadena de abastecimiento.

DIRIGIDO A

Ingenieros, Administradores, consultores, asesores y en general a personas relacionadas con áreas gerenciales y técnicas, que desean actualizar o aumentar sus conocimientos y habilidades en el tema de la ingeniería en la logística. Al personal comprometido en los procesos de planeación de compras y suministros, manejo de materiales, control de inventarios, manufactura y producción, almacenes y bodegas, transportes de carga y distribución física internacional.

BENEFICIOS

- Identificar los principales indicadores en la gestión de la cadena de abastecimiento
- Aplicar las mejores prácticas en estudios de benchmarking
- Realizar ejercicios prácticos para conocer los propios indicadores

CONTENIDO TEMÁTICO

1. Productividad y competitividad
2. Programas de mejoramiento continuo
3. Indicadores de utilización, rendimiento y productividad
4. Indicadores de inventarios, almacenamiento
5. Indicadores de transporte y distribución
6. Indicadores financieros, de servicio y de costos
7. Estudios actuales de benchmarking y referenciación
8. Mejores prácticas del clase mundial
9. Casos aplicados
10. Ejercicios de simulación grupal
11. Taller integral de costos
12. Taller de indicadores de gestión

DURACIÓN: 10 a 16 horas.

DISTRIBUCIÓN Y LOGÍSTICA COMERCIAL

OBJETIVO

Comprender y aplicar los conceptos y principios de la Distribución y Logística Comercial, así como desarrollar conocimiento y práctica orientada a la gestión eficaz y producción de resultados rentables para la empresa.

DIRIGIDO A

Cuadros directivos y ejecutivos del campo empresarial. Profesionales de áreas relacionadas, pertenecientes a organizaciones privadas, públicas y de servicio. Integrantes del mundo académico, ocupados en la educación dentro del campo de la planeación y afines.

BENEFICIOS

- Comprender la interacción de la Estrategia Logística en la Estrategia Corporativa.
- Conocer los componentes de la Estrategia Comercial y su interdependencia logística.
- Conocer las nuevas realidades en la Distribución Comercial y Global.
- Identificar las estrategias logísticas que crean valor y generan lealtad en el mercado

CONTENIDO TEMÁTICO

1. Principales elementos que componen la estructura de los canales de distribución y las tareas que realizan.
2. Segmentación: Consumidores Dispersión – Fragmentación Clientes, Productores Intermediarios
3. Posicionamiento: Diferenciación Margen, Rotación, Exclusividad, Soporte
4. Comunicación: Push / Pull comercial a lo largo del canal
5. Eventos: Información, Índices, Activadores, Control de Gestión Secuencia Flujos de mercado y prioridades
6. Procesos y funciones determinantes de las canales de distribución.
7. Decisiones estratégicas, tácticas y operacionales de la distribución.
8. Estrategias por tipo de canal
9. Valor: Potencialidad de clientes. Desarrollo de Clientes
10. Opciones: Desarrollo y Diferenciación
11. Relación: Índices, Lealtad y Rentabilidad

DURACIÓN: 10 a 16 horas.



ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

OBJETIVO

Diseñar y gestionar estrategias de negociación que mejoren la actividad del abastecimiento, incorporen valor a los objetivos empresariales y afecten significativamente en la reducción de costos

DIRIGIDO A

Empresarios, Directores y Ejecutivos de empresas de manufactura y servicios, así como de organizaciones civiles y de gobierno, responsables de las áreas de negociación. Académicos y Consultores de procesos de negocios que atienden necesidades para el desarrollo de capacidades competitivas de las empresas.

BENEFICIOS

- Organizar un flujo eficiente a lo largo de la cadena de abastecimientos.
- Enriquecer la relación con los proveedores procurando transformarlos en fuentes de ventajas competitivas.
- Identificar los factores de competencia responsabilidad de los diferentes actores que participan a lo largo de una cadena de suministro.
- Responder con un servicio que mejore los indicadores de la cadena, más que los indicadores de su gestión particular.

CONTENIDO DEL SEMINARIO

1. La gestión de compras como centro de beneficio.
2. Análisis de valor y objetivos principales de la negociación.
3. La negociación y el plan de compras. Componentes de la negociación.
4. La negociación basada en los intereses. Escenarios actuales y técnicas de negociación: Posiciones y principios.
5. Negociación y Comunicación
6. Tácticas y tipos de negociaciones.
7. Elementos culturales en la negociación

DURACIÓN: 10 a 16 horas.

GESTIÓN DE COMPRAS Y ABASTECIMIENTO

OBJETIVO

Desarrollar en el participante conocimientos y habilidades necesarias en el proceso del abastecimiento, que le permitan tomar mejores decisiones en su entorno empresarial con el fin de establecer estrategias competitivas de mejor rentabilidad.

DIRIGIDO A

Empresarios, Directores y Ejecutivos de empresas de manufactura y servicios, así como de organizaciones civiles y de gobierno, responsables de la eficiencia de sus procesos de compras y suministros. Consultores de procesos de negocios que atienden necesidades para el desarrollo de capacidades competitivas de las empresas

BENEFICIOS

- Alinear los procesos de la cadena de suministro para lograr una fuente de sobrevivencia y competitividad.
- Organizar un flujo eficiente a lo largo de la cadena de abastecimientos.
- Enriquecer la relación con los proveedores procurando transformarlos en fuentes de ventajas competitivas.
- Identificar los factores de competencia responsabilidad de los diferentes actores que participan a lo largo de una cadena de suministro.
- Responder con un servicio que mejore los indicadores de la cadena, más que los indicadores de su gestión particular.

CONTENIDO DEL SEMINARIO

1. Estructura de Compras y Abastecimiento en el Proceso Logístico.
2. Estrategias y Negociación de Compras.
3. El perfil del comprador.
4. Desarrollo de proveedores y contratación de servicios.
5. Control de Existencias y Gestión del Abastecimiento.
6. Las Compras Internacionales.
7. Contratos y ética en las compras.

DURACIÓN: 10 a 16 horas.



LEAN LOGISTICS

OBJETIVO

El Objetivo de este curso es dar a conocer las bases de un sistema de Manufactura Esbelta, ¿Qué es? ¿De dónde proviene? Y ¿Por qué nos conviene? utilizarlo y revisar los pasos necesarios para implementar los conceptos de Manufactura Esbelta en la logística de la Cadena de Suministro.

DIRIGIDO A

Cuadros directivos y ejecutivos del campo empresarial y profesionales de áreas relacionadas, pertenecientes a organizaciones privadas, públicas y de servicio. Integrantes del mundo académico, ocupados en la educación dentro del campo de la planeación y afines.

BENEFICIOS

- Disminuir el número de errores en el proceso de la Cadena de Suministro.
- Mejorar los niveles de inventario en tránsito y en los almacenes o centros de distribución
- Mejorar los procesos de transferencia de los operadores del transporte.
- Detectar procesos irracionales.
- Disminuir los tiempos de espera en la cadena de suministro.

CONTENIDO TEMÁTICO

1. Introducción a la Manufactura Esbelta
2. Logística Esbelta
3. Flujo de Materiales en la Cadena de Suministro
4. Sistemas de Información
5. La Administración Visual

DURACIÓN: 10 a 16 horas.

LOCALIZACIÓN DE EMPRESAS Y PUNTOS DE VENTA

OBJETIVO

Proporcionar a los participantes herramientas y técnicas que optimicen sus decisiones en localización y que sus proyectos se conviertan en habilidades de ejecución que logren mejorar sus ventajas competitivas.

DIRIGIDO A

Empresarios, Directores Ejecutivos, Gerentes y Administradores responsables de áreas relacionadas con planeación estratégica, logística, ventas, comercialización, cadena de abasto, servicio a clientes, distribución, administración y operación.

BENEFICIOS

- Utilizar métodos prácticos y de inmediata aplicación en la planeación estratégica de la cadena de suministro.
- Evaluar diferentes posibilidades de ubicación desde el punto de vista financiero y de servicio.
- Aplicar el conocimiento adquirido a la localización de puntos nodales dentro de la red, como plantas, proveedores, almacenes, puntos de venta y centros de servicio, donde los bienes temporalmente se detienen en su trayecto hacia los clientes finales.
- Identificar los puntos críticos de localización que disminuyan el riesgo en la posición competitiva en el mercado.

CONTENIDO TEMÁTICO

- 1) Clasificación de los problemas de ubicación
- 2) Ubicación de instalación sencilla
- 3) Ubicación de múltiples instalaciones
- 4) Ubicación para venta al menudeo y servicio
- 5) Análisis de casos prácticos

DURACIÓN: 6 a 8 horas.



LOGÍSTICA Y ADMINISTRACIÓN ADUANAL

OBJETIVO

Conocer y aplicar las bases legales del Comercio Internacional que se aplican en la exportación e importación de las mercancías así como los Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS) involucrados en el proceso.

DIRIGIDO

Cuadros ejecutivos encargados de logística del comercio internacional, líderes de áreas de importación, logística, tráfico, materiales y personal que desee especializar y mejorar su actividad en el área.

BENEFICIOS

- Analizar y evaluar el proceso de despacho aduanero, sus implicaciones fiscales, comerciales y de logística.
- Conocer y aplicar la reglamentación y ordenamiento que marcan la ley para la importación de mercancía extranjera al territorio nacional y en la exportación de productos mexicanos.
- Evaluar los documentos y su proceso de llenado que son requisitos en el despacho aduanal en el marco legal y los tratados internacionales del país.
- Analizar los aspectos operativos que se tienen que realizar en la aduana así como las implicaciones para las empresas en sus procesos administrativos, logísticos y de toma de decisiones.

CONTENIDO TEMÁTICO

1. Despacho Aduanal en los Convenios Internacionales de México
2. Funciones y responsabilidades en la Logística Aduanal
3. Definición de responsabilidades en el despacho aduanero
4. Sistema armonizado y clasificación arancelaria, Sistema electrónico de despacho aduanal (SAAI)
5. Elaboración del pedimento y documentación requerida en el despacho aduanero
6. Análisis y evaluación de las barreras no arancelarias en las operaciones internacionales
7. INCOTERMS
8. Determinación de los impuestos al Comercio Exterior y su forma de pago
9. Análisis de Métodos de Valoración en aduanas para mercancías
10. Determinación de impuestos y derechos
11. Depósito fiscal y fiscalizado

DURACIÓN: 10 a 16 horas.

MANEJO INTEGRAL DE PROVEEDORES

OBJETIVO

Identificar las etapas que integran todo proceso para la selección, desarrollo y evaluación de proveedores; así como reconocer y poner en práctica las herramientas que facilitan el desarrollo de dicho proceso en forma oportuna.

DIRIGIDO

Cuadros ejecutivos encargados del proceso de selección y evaluación de proveedores, líderes de áreas de importación, logística, tráfico, materiales y personal que desee especializar su actividad en esta área.

BENEFICIOS

- Establezca alianzas sólidas y de largo plazo con su proveedores
- Alinee sus capacidades y prácticas de negocio con sus proveedores y/o distribuidores.
- Reduzca sus costos de producción y comercialización.
- Diversifique sus fuentes de suministro de insumos, partes, componentes, refacciones y/o servicios.
- Desarrolle proveedores/distribuidores eficientes y competitivos

CONTENIDO TEMÁTICO

1. Fundamentos para establecer alianzas cliente-proveedor
2. Desarrollo de proveedores
3. Dirección, motivación y supervisión de los proveedores.
4. Esquemas para la evaluación de los proveedores.
5. Desarrollo de habilidades en la administración de proveedores.
6. Normas, certificación y garantía de calidad.
7. Herramientas estadísticas para el mantenimiento y mejora de la alianza cliente - proveedor.
8. Selección y desarrollo de proveedores, ECR entre compradores y vendedores.

DURACIÓN: 10 a 16 horas.



PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

OBJETIVO

Comprender y aplicar los conceptos y principios vitales de Planeación Estratégica, así como desarrollar conocimiento y práctica en la metodología orientada a la gestión eficaz y producción de resultados rentables para la empresa.

DIRIGIDO A

Cuadros directivos y ejecutivos del campo empresarial. Profesionales de áreas relacionadas, pertenecientes a organizaciones privadas, públicas y de servicio. Integrantes del mundo académico, ocupados en la educación dentro del campo de la planeación y afines.

BENEFICIOS

- Desarrollar habilidades para mejorar e innovar en la administración de la empresa.
- Ampliar el conocimiento sobre los temas y tendencias de innovación y planeación estratégica
- Demostrar cómo crear valor en las relaciones través de la cadena empresariales
- Discutir casos de empresas exitosas, mediante grupos de discusión, sobre cómo las iniciativas en planeación pueden incrementar su participación de mercado y rentabilidad.
- Mejorar los resultados del negocio integrando conceptos y estrategias en la administración empresarial.

CONTENIDO TEMÁTICO

1. Introducción y justificación del proceso de planeación estratégica.
2. Identificación de necesidades.
3. Identificación de estrategias competitivas
4. Análisis de fuerzas y debilidades
5. Visión y misión.
6. Posicionamiento estratégico
7. Estrategias de entrada a nuevos mercados.
8. Estrategias para ganar en el mundo globalizado
9. Alianzas estratégicas

DURACIÓN: 10 a 16 horas.

PRINCIPIOS DE LA SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

OBJETIVO

Que el participante adquiera herramientas de inmediata aplicación de los conceptos fundamentales de la Administración de la Cadena de Suministro y Cadena de Valor, y fortalezca las relaciones e intercambios con proveedores y clientes. Además tendrá la visión de la cadena como un todo e identificará las variables críticas que le permitirá controlarlas de un modo más efectivo y eficiente

DIRIGIDO A:

Empresarios, Directores Ejecutivos, Gerentes y Administradores responsables de áreas relacionadas con almacenes, inventarios, tráfico, logística, compras y abastecimientos, cadena de abasto, servicio a clientes, control de producción, materiales y distribución.

BENEFICIOS

- Proporcionar las bases para diseñar la estrategia de la función logística así como ofrecer una visión global del entorno logístico de la Cadena de Suministro.
- Aplicar herramientas cuantitativas de análisis y gestión para mejorar el proceso de toma de decisiones logísticas
- Conocer y medir las operaciones de abastecimiento integradas en el concepto de
- Cadena de Valor y aplicar un modelo de diagnóstico.

CONTENIDO TEMÁTICO

1. Conceptos y principios de logística y SCM.
2. El sistema funcional de la empresa y la gestión logística integral.
3. Planificación y estrategia logística.
4. El Mapa de la Cadena de Suministro.
5. Cadena de Valor: Los grados de colaboración Proveedor - Cliente.
6. El modelo de Diagnóstico

DURACIÓN: 10 a 16 horas.



PLANEACIÓN DE OPERACIONES Y VENTAS (S&OP)

OBJETIVO

Los participantes conocerán un modelo comprobado para el desarrollo del S&OP, así como las recomendaciones básicas para su implementación exitosa en su organización.

DIRIGIDO A

Ejecutivos y directivos de empresas y organizaciones que se encuentren preocupados por definir un proceso de planeación táctica que capitalice sus mejores oportunidades de negocio.

BENEFICIOS

- Identificar la necesidad de crear sinergia en los esfuerzos de las diferentes áreas de la empresa vinculadas al proceso de planeación de la demanda de tal forma que su actuación sea más efectiva y eficiente.
- Identificar los procesos funcionales de la empresa que deben involucrarse en un proceso de planeación de la demanda.
- Establecer la secuencia de pasos que son necesarios para emprender un proceso de planeación táctica.
- Definir las prácticas de coordinación necesarias para realizar de manera efectiva un proceso de planeación de la demanda.
- Establecer los requisitos funcionales de los sistemas de información necesarios para soportar el S&OP.
- Definir el tablero de indicadores para control del proceso de planeación táctica.

CONTENIDO TEMÁTICO

1. Horizontes de Planeación.
2. Misión, visión y estrategia.
3. Productos y Mercados.
4. Canales de Distribución.
5. Cadena de Suministro.
6. Procesos de información: coordinación y optimización.
7. Administración de la demanda: Pronósticos y Planes Comerciales.
8. Ciclo de planeación.
9. Tablero de indicadores.

DURACIÓN: 10 a 16 horas.

TRANSPORTE Y OPERADORES LOGÍSTICOS

OBJETIVO

Actualizar y capacitar a los participantes en el conocimiento, mejores prácticas y principios internacionales del transporte y distribución de carga de clase mundial, con el fin de aplicar herramientas que contribuyen a simplificar la red logística del transporte y distribución de mercancías a nivel nacional e internacional y así convertir el área de transporte en las empresas generadoras de carga y operadores logísticos en una ventaja competitiva.

DIRIGIDO A

Profesionales comprometidos en el proceso de transporte y distribución física nacional e internacional. Gerentes y directores de logística y operaciones, Jefes de distribución y transporte, Jefes de inventarios y despachos, Jefes de centros de distribución, Jefes de comercio exterior y negocios internacionales. Analistas de calidad, productividad e ingeniería industrial.

BENEFICIOS

- Mostrar las últimas innovaciones tecnológicas y de información que se aplican a los integrantes de la cadena de transporte en sus diferentes modalidades.
- Establecer los mecanismos para la reducción y control de costos en las operaciones de transporte de carga.
- Reconocer en la aplicación efectiva de los operadores logísticos una oportunidad para aumentar la rentabilidad en las compañías.
- Conocer la evolución de las empresas de transporte de carga a operadores logísticos incorporando valor agregado a la operación logística ofrecida a las empresas generadoras de carga.

CONTENIDO TEMÁTICO

1. Formación de Bloques Comerciales / Tratados y Balanza de Pagos
2. Incoterms y Banco Mundial LPI
3. Logística Internacional Back Haul / Head Haul
4. Criterios para elegir modos de Transporte y Operadores Logísticos (3PL)
5. Esquema de Ventas, Operativo, Marketing y Pricing
6. 3PL Aduana
7. Transporte NAFTA, Intermodal / Roadtrailer y Transporte Marítimo / Intermodal
8. Logística en los Tratados Internacionales CAFTA – EUA

DURACIÓN: 10 a 16 horas.



WMS – ANÁLISIS Y SELECCIÓN

OBJETIVO

Que el participante conozca y se capacite en las actividades de selección más adecuadas de un Sistema de Gestión de Centros de Distribución y Almacenes (WMS) para maximizar la inversión en Tecnología.

DIRIGIDO A

Empresarios, Directores Ejecutivos, Gerentes y Administradores responsable de áreas relacionadas con almacenes, inventarios, logística, compras y abastecimientos, cadena de abasto, servicio a clientes, materiales, distribución, administración y operación de centros de distribución.

BENEFICIOS

- Conocer las tendencias del uso de Sistemas WMS.
- Optimizar y reducir los costos asociados a las operaciones y manejo de recursos de espacio, material y equipos que se presentan frecuentemente en los centros de distribución y almacenes.
- Aplicar talleres prácticos de RFP (*request for proposal*) que contribuyan a mejorar la planeación de las necesidades del WMS.

CONTENIDO TEMÁTICO

1. ¿Qué es un WMS?
2. Tendencias de uso en Sistemas WMS
3. Cuándo se requiere implementar un WMS – Diagnóstico
4. Selección de un WMS
5. Taller de RFP
6. Consideraciones de la implementación
7. Bases del soporte
8. Análisis de rentabilidad y costo



CERTIFICADOS

CPD - PRONÓSTICOS Y PLANEACIÓN DE DEMANDA

OBJETIVO

Que el participante aplique en su organización las diferentes técnicas de pronósticos a corto, mediano y largo plazo, haciendo énfasis en la toma de decisiones, así como en los elementos fundamentales y avanzados asociados con el proceso de pronósticos y de planeación estratégica.

DIRIGIDO A

Directores, Gerentes y Analistas en: Mercadotecnia, Planeación de Demanda, Finanzas Inventarios, Compras y Abastecimiento, Logística, Servicio al Cliente y personas involucradas en la elaboración o revisión de los pronósticos.

BENEFICIOS

- Integre el pronóstico a su proceso de negocio
- Mejore la calidad de sus pronósticos y su rentabilidad
- Entienda las señales de la oferta y demanda
- Conozca y aplique herramientas que fundamenten su planeación estratégica
- Fortalezca su análisis de mercado

METODOLOGÍA

Cada nivel es de 16 horas distribuidos en dos días de trabajo, usando en cada uno de ellos: discusión de casos prácticos, análisis y solución de problemas, grupos de discusión, exposición y solución de tareas. Al finalizar cada nivel se presenta un examen y un proyecto de acreditación necesario para obtener la Certificación como especialista en pronósticos y planeación de la demanda.

REQUISITOS DE LA CERTIFICACIÓN

La certificación como especialista en Pronósticos se obtiene después de haber acreditado los tres niveles con una calificación mínima de 80 (ochenta), haber presentado el proyecto y el examen de acreditación. En caso contrario sólo se entregará un Diploma de participación por el nivel correspondiente.

CONTENIDO DE CADA NIVEL

Nivel 1. Introducción a pronósticos y planeación de la demanda

1. Introducción al pronóstico
2. Modelando el sistema: proceso y herramientas.
3. Medición del error.
4. Aplicación de métodos de pronóstico de corto plazo para la planeación
5. Experiencias de éxitos y fracasos.
6. Práctica de Evaluación

Nivel 2. Métodos econométricos en aplicaciones gerenciales

1. Elasticidad y Demanda
2. Estimación de la Demanda
3. Pronósticos de Demanda
4. Estimación de Demanda de productos sin historia
5. Práctica de Evaluación

Nivel 3. Planeación de Operaciones y Ventas (S&OP)

1. Horizontes de Planeación.
2. Análisis de productos y mercados.
3. Canales de Distribución y Cadena de Suministro.
4. Procesos de información: coordinación y optimización.
5. Administración de la demanda: Pronósticos y Planes Comerciales.
6. Ciclo de planeación y Tablero de indicadores.

DURACIÓN: 48 horas (16 horas de cada nivel)



CEI - ESTÁNDARES INTERNACIONALES DE GESTIÓN (ESPAÑA)

OBJETIVO

Desarrollar en el participante una metodología y capacitación práctica para implantar los sistemas normalizados que existen en el mercado mundial referidos a la mejora continua en la gestión. Se expondrán los estándares de calidad más utilizados, la sistemática de integración en un sistema único, y se desarrollará una metodología para el proceso de auditoría de estos sistemas, así como de su posterior certificación.

DIRIGIDO A

Empresarios, Directores Ejecutivos, Gerentes y Administradores responsables de áreas relacionadas con Ingeniería de Proyectos, Gestión y Tecnología del Medio Ambiente, Normativa Industrial y de Seguridad, Normativa Sanitaria, Análisis de Peligros y Puntos Crítico de Control, Seguridad Industrial y Alimentaria, Responsabilidad Social y Corporativa. Gestión de Innovación y el Conocimiento, Cooperación Internacional y Transferencia Tecnológica.

BENEFICIOS

- Interpretación de normas nacionales e internacionales
- Diseño, desarrollo e implantación de procedimientos teóricos y prácticos asociados a los requisitos de las normas estudiadas.
- Aplicación de las normas en distintos sectores, mediante el desarrollo e implantación de sistemas de gestión a la medida de la empresa.
- Realización de auditorías de tipo interno, mediante la metodología utilizada por los auditores de entidades de certificación independiente, tipo IRCA (International Register of Certificated Auditors).

METODOLOGÍA:

El Diplomado se imparte bajo una metodología práctica y participativa con: Exposición teórica, dinámicas grupales, estudio de casos y simulaciones. Los instructores internacionales contrastarán su exposición con las experiencias y necesidades concretas de los asistentes.

CONTENIDO TEMÁTICO

1. Sistemas de gestión de la calidad
2. Sistemas de gestión del medio ambiente
3. Sistemas de gestión de la seguridad y salud en el trabajo y de la inocuidad de alimentos
4. Integración de sistemas. Auditoría de sistemas integrados
5. Examen de acreditación

RECONOCIMIENTO Y CERTIFICACIÓN

La certificación la otorga **foro 21**, organización española que colabora en programas desarrollados por la Agencia Europea de Medio Ambiente (AEMA) y la Red Europea de Información y Observación del Medio Ambiente (EIONET). foro 21 desarrolla proyectos de cooperación y transferencia tecnológica con empresas e instituciones de Suiza, Italia Israel y México, entre otros países. foro 21 es socio fundador de la ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE MEDIO AMBIENTE DE LA REGIÓN DE MURCIA (AEMA RM), miembro asociado al CENTRO TECNOLÓGICO DEL MEDIO AMBIENTE DE LA REGIÓN DE MURCIA (CTMA) y miembro de la Junta Directiva de la Asociación Murciana de Logística (AML). A nivel Nacional es miembro de la Asociación Española para la Calidad (AEC) y de la Federación Española de Asociaciones de Medio ambiente (FEAMA).

DURACIÓN: 64 horas (16 horas de cada nivel)



PLOG - THE PROFESSIONAL LOGISTICIAN (CANADÁ)

OBJETIVO

Desarrollar en el directivo habilidades de liderazgo, ética y administración del recurso humano para que mejore su fuerza de liderazgo, administre mejor el riesgo y conozca diferentes visiones de la cadena de suministro. Además ampliará su conocimiento en el área de logística mediante casos de liderazgo y dimensiones éticas de toma de decisiones.

A QUIEN ESTÁ DIRIGIDO

Directores de Desarrollo Internacional de Negocios, Directores de Compras Estratégicas, Gerentes y Administradores de Logística y Transporte, Directores de Planeación, Directores Corporativos de Logística, Vicepresidentes de Operaciones, Directores de Operaciones Globales de Suministro, Directores Ejecutivos, Directores y profundo análisis financiero, los participantes tendrán acceso a herramientas para planear un curso eficaz en transformar las capacidades de planeación estratégica de su organización.

BENEFICIOS

1. Exclusivamente diseñado para directores y líderes corporativos. El modelo de internación realza intercambios interactivos entre los ejecutivos basándose en desafíos que afectan las decisiones estratégicas en los mercados internacionales a través de cadenas de suministro globalmente competitivas.
2. Armonice el negocio con sus objetivos personales. Las sesiones proveen desafíos personales de líderes corporativos y son un catalizador para los profesionales que buscan nuevos niveles de liderazgo organizacional enfrentando el cambio constante.
3. Tome el reto. Los participantes examinan las interacciones del negocio y de las relaciones interpersonales mientras construyen la raíz de su propia experiencia y conocimiento. Con el análisis del proceso de la cadena de suministro, capacitación en liderazgo, utilización del recurso humano y profundo análisis financiero, los participantes tendrán acceso a herramientas para planear un curso eficaz en transformar las capacidades de planeación estratégica de su organización.
4. El programa. Trabajando con un equipo facilitador de expertos internacionales de la industria y de instituciones académicas, los participantes lidiarán con asuntos esenciales de los ejecutivos corporativos actuales.

CONTENIDO TEMÁTICO

FASE 1

Logística de Cadena de Suministro

- Creación de valor de accionista y estrategia de negocio
- Creación de valor del cliente
- Administración de relaciones Inter-Organizacionales
- Administración de riesgo dentro de la cadena de suministro
- Cadenas de suministro estratégicas y e-business
- Marco de la cadena de suministro
- Entrega de servicio de logística alternativa
- Planes de estrategia, valor y rentabilidad

FASE 2

Liderazgo y Ética

- Cambio administrativo
- Dinámicas de cultura
- Organizacional
- Manejo de consecuencias o resultados
- Construcción de equipo ejecutivo
- Estrategias de comunicación corporativa

FASE 3

Estrategia de Recursos Humanos

- Planeación estratégica y desarrollo de Recursos Humanos.
- Alineación de Recursos Humanos con la estrategia organizacional.
- Desarrollo de carrera, reclutamiento y retención.

FASE 4

Finanzas

- Administración del Riesgo.
- Reestructuración corporativa
- Valoración de empresas, privadas y públicas.
- Determinación del valor del control corporativo

RECONOCIMIENTO Y CERTIFICACIÓN

La certificación como Profesional en Logística la otorga The Logistics Institute organización fundada en 1990 en Canadá por empresas líderes comprometidas en reconocer y certificar esta profesión. The Logistics Institute creó esta certificación reconocida internacionalmente como The Professional Logistician (P.Log.) A la fecha el número de personas reconocidas internacionalmente con esta designación son más de 2,000.



DIPLOMADOS

ADMINISTRACIÓN DE ALMACENES Y CONTROL DE INVENTARIOS – DACI

OBJETIVO

Proporcionar herramientas a los participantes que contribuyan a gestionar con mayor eficiencia y eficacia las operaciones del almacén y el control del inventario, y que aporten valor en la administración de la cadena de suministro.

DIRIGIDO A

Gerentes, Administradores, Coordinadores y Supervisores con o sin experiencia en áreas relacionadas con almacenes, inventarios, tráfico, logística, compras y abastecimientos, cadena de abasto, servicio a clientes, control de producción, materiales, distribución, administración y operación de centros de distribución.

BENEFICIOS

- Evaluar las operaciones actuales de Almacenaje y el Control de Inventarios e identificar su aportación de valor en la Administración de la Cadena de Suministro.
- Definir los requerimientos del modelo y sistema de inventario en el almacén y proponer el ideal para sus operaciones.
- Establecer y proponer criterios de medición del desempeño financiero para monitorear la eficiencia de sus operaciones.
- Conocer y aplicar las metodologías de administración y control visual en el almacenaje y el control de inventarios
- Conocer las tendencias tecnológicas y su aplicación en la eficiencia de la administración de almacenes y el control de inventarios

MÓDULOS

- I. Introducción a la Administración de Almacenes
- II. Administración y Control de Inventarios
- III. Costos e Indicadores en los Almacenes
- IV. Administración y Control Visual (Kanban)
- V. Tecnologías de Información en los Almacenes - WMS
- VI. Examen de Acreditación y Proyecto Final

DURACIÓN: 88 horas (16 horas de cada módulo + 8 horas del examen y proyecto final)

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE TRANSPORTE – DAT

OBJETIVO

Desarrollar especialistas en las operaciones del Transporte, que tengan una visión integral de las responsabilidades de la empresa y que aseguren mantener la competitividad y la rentabilidad en ella.

DIRIGIDO A

Empresarios, Directores Ejecutivos, Gerentes y Administradores responsables de áreas relacionadas con el transporte como Tráfico, Control de Despacho, Distribución de Rutas, Servicio a clientes, Sistemas, Control de Calidad, Mantenimiento y Costos.

BENEFICIOS

- Formación profesional para la planificación, control y mejora continua en las operaciones del transporte.
- Fortalecer la integración de las herramientas de calidad total con la gestión logística del transporte, con el fin de asegurar un servicio altamente competitivo.
- Reducir los índices de siniestralidad con procesos de seguridad y prevención disciplinados.
- Reducir los costos de operación, mejorar los márgenes de rentabilidad y la eficiencia de la empresa en general.

MÓDULOS

- I. Introducción a la Planificación y Administración del Transporte
- II. Métodos de Optimización en el Transporte
- III. Gestión de Procesos, Operaciones y Mejora Continua
- IV. Seguridad y Prevención de Riesgos
- V. Transporte Especializado y *Outsourcing*
- VI. Administración Financiera y Análisis de Costos
- VII. Examen de Acreditación y Proyecto Final

DURACIÓN: 104 horas (16 horas de cada módulo + 8 horas del examen y proyecto final)



COMPRAS Y ABASTECIMIENTOS – DCA

OBJETIVO

Desarrollar conocimientos y habilidades necesarias que permitan a los participantes realizar un análisis adecuado y una acertada toma de decisiones en los temas relacionados con el proceso del abastecimiento. Así como dotarlo de capacidades gerenciales necesarias para enfrentarse exitosamente a una negociación de compras, y aprendizaje de las diferentes técnicas de compra.

DIRIGIDO A

Empresarios, Directores Ejecutivos, Gerentes y Administradores responsables de áreas relacionadas con compras, inventarios, abastecimiento, logística, cadena de abasto, servicio a clientes, control de producción, materiales y distribución.

BENEFICIOS

- Evaluar los procesos actuales del abastecimiento empresarial en función de la optimización de las actividades de la logística integral.
- Determinar estrategias de abastecimiento nacionales e internacionales que maximicen la rentabilidad de la empresa.
- Establecer criterios de análisis que logren una óptima negociación en el proceso de abastecimiento.
- Aplicar los conceptos de desarrollo de proveedores y técnicas de negociación en las actividades de gestión del almacén.

MÓDULOS

- I. Administración y Control de Inventarios
- II. Estrategia y Técnicas de Negociación
- III. Desarrollo de Proveedores
- IV. Contratos y Compras Internacionales
- V. Logística y Administración Aduanal
- VI. Logística en la Supply Chain Management

DURACIÓN: 104 horas (16 horas de cada módulo + 8 horas del examen y proyecto final)

GERENCIA INTERNACIONAL EN LOGÍSTICA – DIL

OBJETIVO

Desarrollar en el participante conocimientos y habilidades que le permitan implementar estrategias logísticas de mejora inmediata en su entorno empresarial. Enfocándose en el diseño de una red óptima, tomar las mejores decisiones operativas y asignar responsabilidades orientadas a lograr una ventaja competitiva sostenible.

DIRIGIDO A

Empresarios, Directores Ejecutivos, Gerentes y Administradores responsables de áreas relacionadas con almacenes, inventarios, tráfico, logística, compras y abastecimientos, cadena de abasto, servicio a clientes, control de producción, materiales y distribución.

BENEFICIOS

- Proporcionar las bases para diseñar la estrategia de la función logística así como ofrecer una visión global del entorno logístico de la Cadena de Suministro.
- Aplicar herramientas cuantitativas de análisis y gestión para mejorar el proceso de toma de decisiones logísticas
- Conocer y medir las operaciones de abastecimiento integradas en el concepto de Cadena de Valor y aplicar un modelo de diagnóstico.
- Actualizar el conocimiento en las bases legales del Comercio Internacional que se aplican en la logística de la exportación e importación de las mercancías.
- Orientar a la selección de la alternativa de transporte óptimo, evaluando los criterios previamente establecidos para cada uno de los elementos de la cadena.

MÓDULOS

- I. Logística en la Supply Chain Management: Principios y Diagnóstico
- II. Modelos de Pronósticos, Inventarios y Localización
- III. Técnicas de Negociación Internacional
- IV. Distribución y Logística Comercial
- V. Logística y Administración Aduanal
- VI. Transporte y Operadores Logísticos
- VII. Presentación de Proyectos y Acreditación del Diploma

DURACIÓN: 104 horas (16 horas de cada módulo + 8 horas del examen y proyecto final)



LOGÍSTICA Y ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO - DACS

OBJETIVO

Desarrollar en el participante conocimientos y habilidades necesarias para gestionar las operaciones de la Cadena de Suministro y dotarlo de capacidades gerenciales necesarias para enfrentarse exitosamente a los procesos de negociación

DIRIGIDO A

Empresarios, Directores Ejecutivos, Gerentes y Administradores responsables de áreas relacionadas con la cadena de suministro como compras, inventarios, abastecimiento, logística, cadena de abasto, servicio a clientes, control de producción, tráfico y transporte, materiales y distribución.

BENEFICIOS

- La metodología del programa se basa en los desafíos que afectan las decisiones estratégicas en la cadena de suministro de la organización.
- Es un programa ejecutivo dinámico e innovador en el que adquirirá y mejorará su conocimiento, administrará mejor el riesgo y conocerá diferentes visiones de la cadena de suministro.
- Las sesiones proveen desafíos personales de líderes corporativos y son un catalizador para los profesionales que buscan nuevos niveles de liderazgo organizacional enfrentando el cambio constante.
- Los participantes tendrán acceso a herramientas para planear un curso eficaz en transformar las capacidades de planeación estratégica de su organización.

MÓDULOS

- I. Introducción a la Administración de la Cadena de Suministro
- II. Planeación y Diagnóstico de la Cadena de Suministro
- III. Gestión de Procesos y Operaciones
- IV. Técnicas Estadísticas para la Planeación de Demanda
- V. Generación y Control de Indicadores
- VI. Administración y Control del Abastecimiento
- VII. Presentación de Proyectos y Acreditación del Diploma

DURACIÓN: 104 horas (16 horas de cada módulo + 8 horas del examen y proyecto final)

SEGURIDAD INTEGRAL DE LA EMPRESA – SIE

OBJETIVO

Desarrollar en el participante conocimientos, herramientas y habilidades que le permitan obtener un conocimiento preciso de los diversos riesgos y de las diferentes soluciones posibles en materia de Seguridad Integral.

DIRIGIDO A

Empresarios, Directores Ejecutivos, Gerentes y Administradores responsables de áreas relacionadas con seguridad, administración de riesgos, logística, cadena de abasto, tráfico y transporte, materiales y distribución.

BENEFICIOS

- Conocer la aplicación de las herramientas estadísticas y su contribución en las áreas de Seguridad.
- Aplicar e implementar las mejores prácticas de seguridad que contribuyan a optimizar y simplificar las operaciones de las personas y la empresa.
- Determinar los recursos humanos, financieros y organizacionales necesarios en las áreas de Seguridad.
- Plantear objetivos que resuelvan, en tiempo y espacio, la problemática de seguridad existente, lo que se traducirá en el establecimiento de prioridades y plazos definidos.
- Garantizar que los recursos informáticos de una compañía estén disponibles para cumplir sus propósitos, es decir, que no estén dañados o alterados por circunstancias o factores externos.

MÓDULOS

1. Estadística Aplicada a la Seguridad
2. Análisis funcional de la organización
3. Seguridad de las personas y prevención de riesgos.
4. Seguridad informática y del patrimonio
5. Seguridad y medios de protección
6. Presentación de Proyectos y Acreditación del Diploma

DURACIÓN: 88 horas (16 horas de cada módulo + 8 horas del examen y proyecto final)



SIX SIGMA CON CERTIFICACIÓN BLACK BELT – SSBB

OBJETIVO

El objetivo de este programa de certificación es que el alumno conozca las bases para la implementación de un programa de Six Sigma en la empresa, y aprenda las técnicas estadísticas que se utilizan dentro de las cinco etapas de la metodología. Se hace especial énfasis en la aplicación práctica de las mismas, la interpretación de resultados y la secuencia en que se utilizan dentro del desarrollo de un proyecto de mejora.

DIRIGIDO A

Personal administrativo y/o operativo que vaya a estar a cargo de proyectos de mejora donde se vayan a aplicar la metodología de Six Sigma, de nivel técnico a profesional.

BENEFICIOS

Seis Sigma es una metodología que provee a las empresas con las herramientas para mejorar las capacidades de sus procesos. Esta mejora en desempeño y reducción en la variación de los procesos logra una disminución en los defectos y grandes mejoras en utilidades, calidad del producto y en la motivación de los empleados.

El objetivo fundamental de la metodología de Seis Sigma es implementar una estrategia basada en la medición de datos enfocada en la mejora de procesos y la reducción de la variación a través de la implementación de proyectos alineados con los objetivos de la empresa.

CONTENIDO TEMÁTICO

1. Introducción a Six Sigma
2. Implementación de un programa Six Sigma
3. Selección y Definición de un proyecto
4. Mapeo de Procesos y Análisis del Modo y Efecto de la Falla (AMEF)
5. Estadística Básica e Introducción al uso de Minitab 15.0
6. Análisis del Sistema de Medición
7. Estudios de Repetibilidad y Reproducibilidad para sistemas continuos y por atributos
8. Recolección de Datos y Control Estadístico de Procesos (SPC)
9. Estudios de Capacidad de Proceso
10. Análisis Multivariable y Graficado de Datos
11. Introducción a las Pruebas de Hipótesis
12. Pruebas de Hipótesis
13. Correlación y Regresión
14. Introducción a Diseño de Experimentos
15. Diseños de Experimentos 2K
16. Experimentos Factoriales Fraccionales y tamaño de muestra.
17. Métodos de Control e Introducción a la Manufactura Esbelta

DURACIÓN: 120 horas.



MÁSTERS ESPECIALIZADOS

MÁSTER INTERNACIONAL EN LOGÍSTICA – MIL

OBJETIVO

El programa del Máster Internacional en Logística tiene como objetivo general desarrollar especialistas en logística estratégica, táctica y operativa. Fortaleciendo en ellos el enfoque de negocios con una visión integral de la Cadena de Suministro que asegure mantener la competitividad y la rentabilidad de la empresa en los mercados nacionales e internacionales

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DEL PROGRAMA

- Duración de un año, distribuido en 12 sesiones mensuales de una semana cada una y un seminario de tesis.
- Profesorado de ENAE, expertos internacionales, y de prestigiosas universidades internacionales.
- Metodología presencial y de aplicación práctica.
- Presentación de Tesis en Murcia, España.
- Orientado a profesionales y ejecutivos trabajando actualmente.
- Impartido en la ciudad de Monterrey
- Se otorgan dos Diplomados de especialización en Logística por CELOGIS.

BENEFICIOS

- Responder las necesidades de las empresas en materia de gestión logística.
- Formación profesional para la planificación logística, controlar su implementación y aportar las técnicas metodológicas necesarias.
- Fortalecer la integración de las herramientas de calidad total con la gestión logística en las empresas, con el fin de asegurar una producción y un servicio altamente competitivo.
- Potenciar la investigación, difusión y adaptación al ámbito empresarial internacional.
- Contribuir a mejorar el nivel de eficacia y eficiencia y la posición competitiva de las empresas, e introducir la calidad del servicio como un elemento esencial en la logística.

INSTITUCIONES DE APOYO

Para la realización de este programa de Maestría se cuenta con el apoyo de reconocidas instituciones en el área de Logística y Educación como: El Centro Ejecutivo de Logística S. C. de Monterrey, México, The Logistics Institute de Canadá y la Escuela de Negocios de Dirección y Administración de Empresas - Fundación Universidad Empresa de la Región de Murcia (ENAE) con sede en Murcia, España.

- El Centro Ejecutivo de Logística S. C. otorga dos Diplomas de Especialización en Logística:
 - Certificado en Logística Integral
 - Certificado en Gerencia Internacional en Logística
- The Logistics Institute (LI) otorga a los participantes que hayan concluido satisfactoriamente la instrucción de los Certificados, previo curso de actualización y examen de acreditación, el reconocimiento como The Executive Professional Logistician (P. Log) que lo certifica como un profesional en su área a nivel internacional.
- Por su parte, la ENAE Business School de Murcia, España otorga el título de Máster Internacional en Logística con validez oficial en la Comunidad Económica Europea.

MATERIAS DEL MÁSTER

1. Logística Integral y Administración de la SCM.
2. Planeación, Control de Inventarios y Localización
3. Administración de Operaciones y Logística Esbelta
4. Gestión de Compras y Abastecimientos
5. Habilidades Directivas y Negociación
6. Almacenes y Centros de Distribución
7. Distribución y Logística Comercial
8. Seminario de Tesis
9. Logística y Administración Aduanal
10. Tecnologías de Información
11. Transporte y Operadores Logísticos
12. Administración y Control de Proyectos
13. Presentación de Tesis Comité de la ENAE - En Murcia, España

DURACIÓN: 500 horas (3000 horas lectivas+ 200 horas de proyectos de cada materia y Tesis)



MÁSTER EN LOGÍSTICA Y DIRECCIÓN DE OPERACIONES – MLDO (SEMIPRESENCIAL)

OBJETIVO

Incrementar significativamente la transferencia de herramientas y contenidos para la gestión de la empresa en los aspectos de logística y operaciones. Promover el acercamiento y conexiones entre el tejido económico español y el latinoamericano y atender a las necesidades más críticas de profesionales y directivos en materia de conocimientos para la dirección, gestión empresarial y tecnológica.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DEL PROGRAMA

- La Metodología del programa semipresencial es utilizando el método del caso y del proyecto buscando aplicación práctica de los conocimientos teóricos.
- Los contenidos son dinámicos basados en píldoras de conocimiento, con la posibilidad de ser ampliados con textos que el profesor considere adecuados como documentación complementaria.
- La evaluación se basa en conocer la asimilación de estos conceptos a través de exámenes y casos prácticos y el proyecto final.
- El programa tiene 4 fases complementarias y diferenciadas:
 - A. Fase on-line
 - B. Fase presencial
 - C. Fase de seguimiento y foro de proyectos
 - D. Proyecto final de Máster

BENEFICIOS

- El objetivo del programa es formar directivos.
- Titulación internacional y de alto reconocimiento.
- Fácil acceso a un claro perfil internacional
- Compatibilizar la formación de alto nivel con la actividad laboral y la vida familiar de los alumnos.
- Contacto con profesorado con gran experiencia directiva en empresas internacionales.
- Periodo residencial en Europa y visitas a empresas europeas para tener contacto directo con la realidad empresarial internacional.
- Contacto directo con estudiantes y profesorado internacionales.
- Entorno agradable próximo al mar Mediterráneo en España.

BECAS

La Fundación Universidad Empresa de la Región de Murcia ofrece becas a los alumnos participantes en este programa, previo estudio del perfil del alumno y según el resultado del proceso de admisión. Este programa se otorga a los mejores currículums premiando el esfuerzo y el talento. Incluido en el valor del programa se encuentra el seguro médico, alojamiento y visitas organizadas a empresas nacionales y multinacionales como parte del proceso de introducción a la realidad empresarial europea.

INSTITUCIONES DE APOYO

Los participantes que superen los criterios de evaluación establecidos y la asistencia mínima, obtendrán el **Máster en Logística y Dirección de Operaciones** por ENAE Business School y la Universidad de Murcia, España.

MATERIAS DEL MÁSTER

1. Logística. Fundamentos y Estrategia.
2. Dirección Integral de Proyectos.
3. Gestión de Aprovisionamiento, Inventario y Almacenes.
4. Logística en Distribución Comercial.
5. Gestión de los Sistemas de Transporte
6. Sistema de gestión de Seguimiento a Clientes
7. Calidad en la Gestión Logística
8. Habilidades Directivas y Negociación
9. Proyecto Final

DURACIÓN

La duración total del programa es de 10 meses distribuidos de la siguiente manera: 5 meses a la fase on-line, 3 semanas a la fase presencial en España, 2 semanas de foros de proyectos, 1 mes para cierre de contenidos y tres meses de foro de proyectos. El Máster cuenta con un total de 60 créditos ECTS. Durante la fase presencial el horario es de lunes a viernes, de 9:00 a 14:00 y de 16:30 a 20:30. Las Fases on-line será a través de la Plataforma virtual ENAE Business School y la fase presencial será en la ENAE de Murcia, España.

PROGRAMAS SEMIPRESENCIALES Y *ON LINE*

Nuestros programas innovadores combinan la metodología de la formación a distancia con sesiones presenciales que potencian el aprendizaje, la discusión de casos prácticos y el trabajo en equipo. La periodicidad, duración y metodología de las sesiones se adaptan a las necesidades específicas de cada organización. Se imparten de manera remota desde nuestras instalaciones o desde donde se encuentre el instructor. El participante se integra de manera virtual desde su lugar de origen realizando actividades tales como:

- Exámenes de conocimiento aplicado.
- Lecturas y material de apoyo de acuerdo con los tiempos establecidos.
- Ejercicios de comprobación del conocimiento durante el curso.
- Asistencia a los Foros de discusión con Webcam o en línea.
- Exámenes final de acreditación en línea.

Todos los programas descritos en este documento se pueden diseñar de acuerdo a las necesidades de cada organización de acuerdo a nuestro Modelo Estructural de Diseño – MED de CELOGIS.

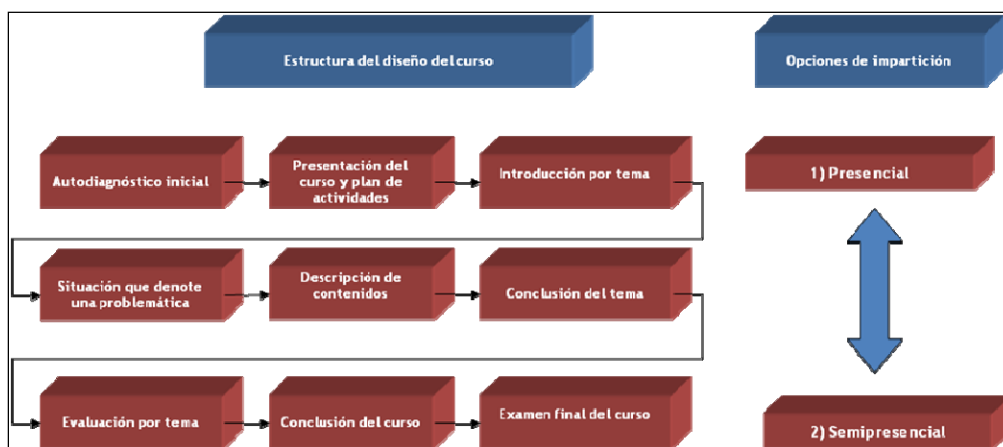


FIGURA 2. MODELO ESTRUCTURAL DE DISEÑO - MED

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Desde el inicio de nuestras operaciones hemos realizado convenios y proyectos de capacitación con organizaciones nacionales e internacionales para ofrecer un mejor servicio de formación. En conjunto con nuestros aliados ofrecemos programas de alto grado de especialización que han impactado de una manera significativa a cada persona que ha participado en cada programa. Los siguientes forman parte de nuestros socios estratégicos:

- TechnoLogix Decision Sciences Inc. (Canadá)
- The Logistics Institute (Canadá)
- High Logistics (Colombia)
- Instituto de Logística y Transporte (Chile)
- Panamerican Business School (Guatemala)
- Panamerican Consulting Group (Guatemala)
- GS1 (Costa Rica)
- Universidad Autónoma de Yucatán (México)
- Zaragoza Logistics Center (España y EUA)
- ENA Business School (España)
- Seeds Linking Group (México y EUA)
- Alintec – IT Governance Consultants (México y España)
- Mundo Logístico (México)
- Grupo Carver (Panamá)



MEMBRESÍA CELOGIS

Al integrarse a nuestros programas de capacitación, usted forma parte de manera inmediata a nuestra RED CELOGIS. Esta RED tiene como objetivo fortalecer las redes de negocio entre todas las personas que han participado en alguno de nuestros programas de capacitación. Algunos de los beneficios que se obtienen como miembros de CELOGIS son:

Beneficios:

1. Descuentos de 20% en nuestros seminarios, diplomados y programas de certificación.
2. Descuentos de 10% en nuestros servicios de capacitación *In Company*
3. Descuentos de hasta 10% en nuestros servicios de consultoría
4. Suscripción sin costo, por el tiempo de su membresía, a la revista Mundo Logístico (www.mundologistico.net)
5. Un pase de acompañante de 50% a nuestros Foros Mundiales de Logística.
6. Descargar sin costo las presentaciones de nuestros Foros Mundiales en Logística realizados en años anteriores.
7. Acceder a contenidos exclusivos de investigaciones y publicaciones en Logística para miembros de la RED CELOGIS
8. Incorporar su negocio a nuestro directorio empresarial para que otras empresas puedan encontrarlo más fácilmente.
9. Acceder a nuestra bolsa de trabajo.

Tipos de membresía:

Descripción	Inversión
1 año Membresía Individual (nacional)	\$ 250 dólares
1 año Membresía Individual (internacional)	\$ 330 dólares
2 años Membresía Individual (nacional)	\$ 475 dólares
2 años Membresía Individual (internacional)	\$ 550 dólares
1 año Membresía Corporativa (nacional)	\$1,800 dólares
1 año Membresía Corporativa (internacional)	\$ 2,000 dólares
2 años Membresía Corporativa (nacional)	\$ 3,500 dólares
2 años Membresía Corporativa (internacional)	\$ 3,900 dólares

Nota: La membresía corporativa cubre máximo a 8 personas.

CONTACTO

Teléfonos: **+52 (81) 1877 3686 y 1873 2062** Monterrey, N. L. México

Dirección General
direccion@celogis.com

Gerencia General
sgalvez@celogis.com

Ventas y promoción
posgrados@celogis.com

Informes e Inscripciones
informes@celogis.com



FORMATO DE INSCRIPCIÓN



Formato de inscripción individual

Nombre del programa que se desea inscribir _____

Complemente la forma y envíela por correo electrónico informes@celogis.com

Datos Generales

Favor de anotar su nombre como desea que aparezca en el diploma

Título	Nombre(s)	Apellido Paterno	Apellido Materno
Puesto	Departamento		
Nombre de la Empresa		Giro o Actividad	
Calle y Número		Colonia o Barrio	
Ciudad	Estado	Delegación o Municipio	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	Sitio Web	
Código Postal	País		
e-mail	Clave Lada	Teléfono (s)	Fax

Datos de Facturación

Nombre Fiscal	<input type="text"/>		
	RFC (Registro Federal de Contribuyentes)		
Calle y Número	Colonia o Barrio	<input type="text"/>	
		Código Postal	
Ciudad	Estado	Delegación o Municipio	País

Formas de Pago

Realice su pago a nombre del Centro Ejecutivo de Logística S.C.

 Efectivo
 Cheque
 Transferencia CLABE 012580001468329704
 Depósito Cheques BBVA Bancomer 0146832970

*POR FAVOR ENVÍE POR FAX EL COMPROBANTE DE PAGO ANOTANDO SU NOMBRE O EL DE LA EMPRESA PARA ACREDITAR SU LUGAR

Medio por el cual se enteró del Curso

 Correo Directo
 Sitio Web
 Comunicados vía e-mail
 Recomendado por _____

** En caso de cancelación, sólo se reembolsará el 50% del valor de su inscripción y deberá efectuarse por escrito. La cancelación deberá hacerse como máximo una semana antes de la fecha de realización del evento.*