



IEDE

Escuela de
Negocios

CURSO SUPERIOR
EN LOGÍSTICA
INTEGRAL
E INGENIERÍA
DE MARKETING



uem

Universidad
Europea
de Madrid

Laureate International Universities



uem

Universidad
Europea
de Madrid

Laureate International Universities

CAMPUS MADRID
Tel.: 902 10 00 74
www.iede.edu

BIENVENIDOS A IEDE, ESCUELA DE NEGOCIOS

IEDE es la Escuela de Negocios de la Universidad Europea de Madrid. Ambas instituciones académicas somos parte del grupo internacional líder en Educación Superior, Laureate International Universities, con más de 24 universidades en todo el mundo y 250.000 alumnos.

Nuestra escuela de negocios tiene desde sus inicios una visión internacional de la formación sobre el management y la dirección de la empresa:

- Desde 1995 somos la primera Escuela de negocios española que mantiene presencia estable en Latinoamérica.
- Desde el año 2000 desarrollamos programas MBA y cursos especializados verdaderamente internacionales, utilizando nuestros campus en Madrid, Shanghai y Santiago de Chile, a la vez que establecemos alianzas estratégicas con otras escuelas de negocios y universidades en otros países.
- Desde 2006 es la primera Escuela de Negocios que imparte Másteres Oficiales.

Nuestra misión es ofrecer una formación de excelencia, con un sólido desarrollo competencial, a personas que consideran la formación la mejor inversión para su futuro profesional. Ponemos para ello nuestros mejores recursos, promoviendo a través de nuestros alumnos la mejora de la competitividad internacional de las empresas y la economía.

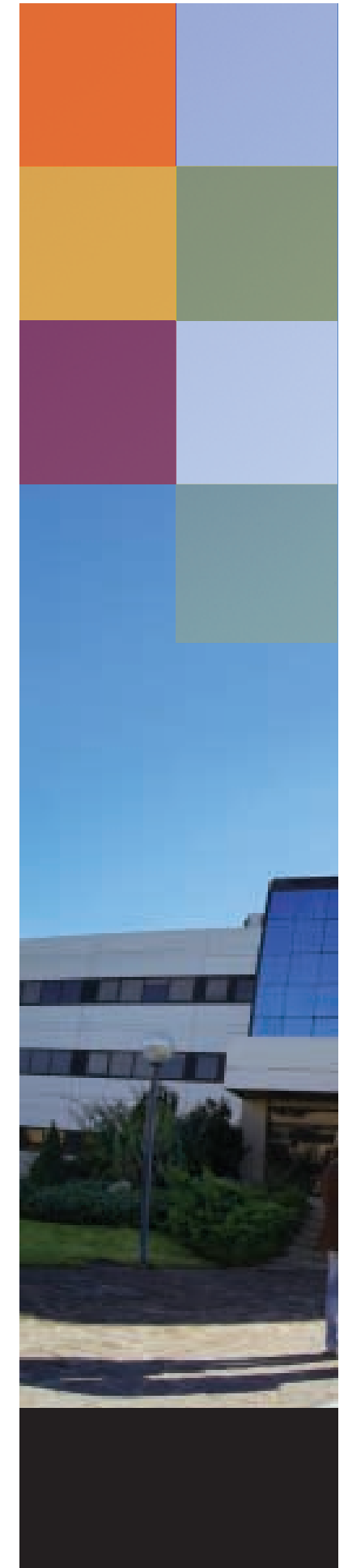
El continuo contacto que IEDE mantiene con las empresas impulsa una investigación práctica al servicio de la Sociedad y los negocios, favoreciendo la creación de redes de trabajo sobre las nuevas tendencias de la economía y la empresa en la que se apoyan nuestros programas Máster y cursos de experto. Todo ello nos brinda la oportunidad de contribuir al avance económico y empresarial de una sociedad que está en continuo cambio y que exige de nuestros profesionales las habilidades para gestionar los cambios en todas las áreas, dirección, finanzas, marketing, logística, ventas, operaciones etc.

Desde 1991 nos reconocen por una clara orientación a las necesidades de las empresas. Dada la gran competencia que existe actualmente entre los profesionales, en muchas ocasiones la formación de postgrado se convierte en un valor diferencial para el desarrollo profesional.

Nuestros mejores recursos son nuestro bagaje de conocimientos, nuestra experiencia y el claustro de profesores. Estos últimos son profesionales que compatibilizan su actividad empresarial con el apoyo a la formación de nuestros alumnos.

Sabemos que nuestro papel no es tanto enseñar como que los participantes aprendan y profundicen en las nuevas reglas para los negocios y mejoren sus habilidades directivas para lograr sus objetivos de carrera profesional.

Rosa Sanchidrián
Directora académica de IEDE



CARTA DEL DIRECTOR

Como Director del Programa en Logística y Marketing, y como profesional de este sector, os quiero transmitir que esta formación es una oportunidad clara de mejorar vuestra situación actual a todos los niveles y contiene las herramientas necesarias que cualquier profesional debe conocer para avanzar hacia el éxito tanto profesional como personal.

Este programa conjuga de manera única aspectos de máxima actualidad como son la logística y el marketing desarrollándolos conjuntamente para ser aplicados en las empresas de nuestro entorno, y con ello alcanzar las metas empresariales que día a día nos demandan nuestros clientes y nuestra competencia bajo los parámetros de un objetivo común: La supervivencia en el mercado.

Tengo la seguridad de que nuestras empresas conocen perfectamente que una logística bien dirigida, coordinada con la aplicación de una correcta ingeniería de marketing, genera gran valor añadido al producto o al servicio que se vende, y que cada día más, nuestros clientes demandan un producto o servicio de alta calidad. Es por ello que la apuesta por mejorar aspectos tan importantes como la logística comienza a ser un tema estratégico para las empresas además de que su correcta aplicación es uno de los pilares para mejorar la rentabilidad y el beneficio de las empresas.

Os invito a participar en este programa, el cual condensa todo el conocimiento necesario que todo profesional debe adquirir, sea cual sea el sector en el que se encuentre, ya que es un Departamento común a todas las empresas.

Por último os indicaré que la demanda de profesionales especializados en logística con conocimientos de ingeniería de marketing es creciente y claramente, un sector al alza donde existe una oportunidad clara de estabilización y progreso, siendo además un sector abierto a nuevos emprendedores con capacidad de ofrecer soluciones a esos clientes cuya demanda crece en la misma línea.

J. Ramón Serrano

Director del Curso Superior en Logística Integral e Ingeniería de Marketing



SITUACIÓN EMPRESARIAL ACTUAL

La respuesta a los procesos de apertura y globalización que afectan al clima tradicional de los negocios, ha llevado a muchas de nuestras empresas a enfocar sus estrategias a favor de nuevas competencias, coordinación inter-departamental y aportación de valor a los clientes.

La competencia, antes local, ha pasado a ser internacional y vemos cómo nuestros productos son desplazados por sustitutos de otros países con precios, muchas veces inferiores aún a nuestros costes de producción e incluso al coste de las materias primas, primando además **un excelente servicio centrado en una excelente logística de aprovisionamiento.**

Esta realidad empresarial plantea calificar como vital el manejo de aspectos que antes estaban distanciados como la logística y el marketing y que hoy ha creado un espacio común de soluciones importantes para el logro de mejoras en la rentabilidad y la productividad a través de la optimización de la gestión del cliente.

La "ingeniería del marketing", considerando que ingeniería viene de ingenio y creatividad, surge como una respuesta al peso que en cualquier estrategia de marketing han adquirido el servicio y dedicación al cliente.

La "logística integral", cumple una función principal de servicio, apoyando las operaciones de producción y de "marketing", y agregando al producto un importante valor añadido y el don de la oportunidad, buscando el crecimiento rentable y sostenible de la empresa y una orientación al cliente.

Conceptos como Supply Chain, Just in Time, Leadmanufacturing, entre otros, son conceptos que muchas empresas practican, pero **¿cuántas empresas aportan valor a partir de la logística?**



OBJETIVOS DEL PROGRAMA

El mercado demanda cada día con más esfuerzo profesionales del sector que aporten valor a la empresa en esta área operativa. La falta de formación y profesionalidad es un problema que afecta a la gran mayoría de las empresas actuales.

Así, IEDE apuesta por un programa profesional que forma a los asistentes en todas las áreas de actividad de la función logística con un complemento esencial y con el desarrollo de habilidades directivas. Además, a través de esta formación, se anticipa al futuro empresarial, combinando los dos puntos básicos estratégicos para convertirse en empresas referentes del presente y del futuro. Marketing Aplicado y Logística Integral.

Objetivos Generales diferenciadores del programa:

Único programa de formación que se anticipa al futuro empresarial, combinando los dos puntos básicos estratégicos para la supervivencia de las empresas del presente. Marketing Aplicado y Logística Integral.

Único programa del mercado actual que trabaja, bajo simulación, en una empresa real, y en el cual la toma de decisiones, desde los puntos de vista de marketing y logística, afectan a la viabilidad de la empresa, alcanzando un nivel de perfeccionamiento práctico único en el mercado.

Integra gestión-especialización y práctica combinada bajo un flujo continuo de formación, de forma que el alumno va asumiendo conceptos, metodologías de trabajo, aplicación de procedimientos y aprendizaje sobre la solución de problemas de una manera intuitiva y con la ventaja de practicar sobre casos de empresas reales.

Visitas técnicas interactivas, donde el alumno obtiene un conocimiento integral de la empresa, comprueba su estrategia en el mercado y vive in situ cómo trabaja y se desarrolla la empresa a visitar.

Objetivos particulares que debe obtener el alumno al finalizar el programa formación:

- Comprenderá la importancia de la Logística Integral en un mundo globalizado como el actual.
- Obtendrá la capacidad de diseñar, elaborar y poner en práctica un Plan Logístico para cualquier actividad a la que se dedique la empresa.
- Podrá participar e interactuar en las decisiones empresariales, asumiendo día a día mayor peso sobre las mismas.
- Generará seguridad sobre los productos o servicios de la empresa, ya que su aportación confiará mayor capacidad de gestión y control, lo que mejorará la percepción de la calidad del producto o servicio.

- Aprenderá a dirigir equipos de personas y en diferentes ámbitos: Almacén, oficina, etc., con una gran capacidad de liderazgo que mejore en la relación personal.
- Obtendrá las aptitudes necesarias para negociar con proveedores y subcontratistas ya que habrá sido muchas veces uno de ellos durante el programa de formación, lo que mejorará la relación cliente proveedor, siempre bajo la premisa "win to win" y permitirá crecer sobre la gestión y rentabilidad de la empresa.
- A su vez podrá negociar y gestionar clientes, desde un conocimiento integral de la actividad y su relación con el marketing, lo que aumentará la buena imagen de la empresa en el mercado y la fidelización de los clientes.



PERFIL DEL ALUMNO

El programa está orientado principalmente a: Profesionales en activo que deseen ampliar, practicar y afianzar los conocimientos y la interrelación entre el marketing y la logística, lo que les permitirá crecer profesionalmente dentro de la estructura de sus empresas.

Profesionales de las áreas funcionales relacionadas con el sector logístico de primer nivel, así como las áreas relacionadas con el ámbito de la gestión comercial y marketing, desarrollo de negocio y clientes. Mediante la formación adquirida, podrán conocer y clarificar de forma definitiva las relaciones entre los diferentes estados de la empresa con la logística y cómo se maneja la cadena de suministros de manera global.

Ingenieros y Licenciados con expectativas en el sector, que tras el curso puedan ofertar la formación necesaria que se demanda en el sector lo que hasta el momento ha sido una de sus principales debilidades.



METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN

Como aspecto diferenciador frente a otros programas similares, la metodología a emplear está centrada en el caso o simulación de la realidad y será de niveles sucesivos. Todo ello permite una asimilación gradual de los conocimientos hasta llegar a analizar aspectos concretos exclusivos de determinados sectores o tipos de actividad.

Nivel básico: dedicado a presentar al alumno los aspectos básicos de la cadena de suministro y familiarizarse con todos los elementos del juego logístico.

Nivel detallado: exposición de los temas que componen los aspectos de la logística integral y el marketing aplicado.

Nivel especializado: Detalle de los aspectos diferenciales atendiendo a tipo de producto, tipo de empresa / sector y tipo de distribución y su interrelación directa con la correcta aplicación del marketing de producto en las empresas.

El método incluye, sesiones teóricas, basadas en clases magistrales, sesiones de discusión, sesiones expositivas de casos y debate de éxito y fracaso del ámbito logístico, resolución de casos prácticos, ponencias específicas sobre temas actuales relacionados con los aspectos del programa y visitas a empresas relacionadas con el ámbito logístico.

El proceso de evaluación se llevará a cabo a través de una Evaluación Continua que valora la participación, la discusión de casos y la asimilación de conceptos; y un Trabajo Final que podrá ser realizado individualmente o en grupo para evaluar el trabajo en equipo, la creatividad, la aplicación de lo aprendido y la capacidad de comunicación. Este trabajo deberá ser presentado y defendido ante un tribunal formado por directivos designados por la Escuela.

Duración: 200 horas lectivas presenciales.

Dedicación: Parcial, compatible con actividad profesional.

Horario: Martes y Jueves de 19:30-22:30 y un Sábado al mes: 9:00-14:00 h.

Lugar: Madrid.

Idioma: Programa impartido en español, aunque se valorará positivamente el nivel de inglés del alumno.

Documentación: Incluida en la matrícula.

Seminarios y visitas a empresas del sector.

PROGRAMA

Módulo I Supply Chain Management y Marketing Relacional Duración: 12 horas.

- Logística Empresarial. Desarrollo y Futuro
- Dirección Logística y Marketing. Integración en el Core Business de las empresas
- Relación estratégica con las áreas funcionales
 - Finanzas: Presupuestos, inversiones y proyectos desarrollo
 - Marketing y Comercial: Plan de Marketing, necesidades de clientes
 - Producción: Modelos de previsión, aprovisionamientos, producto final
- Globalización logística: Agentes del sector logístico Generación de valor a lo largo de la cadena
- Outsourcing logístico: Modelos 3pl y 4pl.
- Situación general del sector logístico actual
- Aplicación del marketing en empresas logísticas
- Estrategias de marketing. Posicionamiento y Brand Building

Módulo II Ingeniería de Marketing Estratégico Duración: 20 horas

- Plan de marketing
- Previsiones de la demanda
- Gestión y Canalización de la información
- Análisis del comportamiento del cliente y percepción del proceso logístico sobre el producto
- Segmentación de mercados y relación con el uso de logística ad-hoc
- Benchmarking logistics
- Nivel de servicio. Libro de servicios. Herramientas de marketing

Módulo III La Logística de Producción Duración: 20 horas

- La Organización por procesos productivos
- El modelo Integrado de Gestión Aprovisionamiento Cadenas
- Plan Maestro de Producción
- Utilización de métodos de gestión como: MRP I y II
- Planificación y Programación de la producción. Plant Scheduling, Capacity Planning Lead manufacturing
- Producción centralizada y descentralizada Sistemas "push y pull")
- Parque de proveedores. Logística de producción bajo stock cero
- Modelo de Gestión: "Just In Time"
- Modelos de Gestión de Inventarios. Nivel de Servicio y Stock de Seguridad
- Aprovisionamiento Continuo: El Punto de Pedidos
- Aprovisionamiento Periódico y con Demanda Programada
- Calidad en la producción: poka yoke, kanban, ishiwaka
- Six sigma: Calidad en su máxima expresión

Módulo IV Logística de almacén Duración: 30 horas

- Funciones y necesidad de utilizar almacenes logísticos a lo largo de la SCM
- El almacén logístico ideal. Bases de diseño. Layout
- Operaciones troncales en el almacén logístico

- Equipamiento interior y sistemas de mantenimiento aplicados a las operaciones
- Automatización de almacenes
- Sistemas de control. Inventario de almacén. Identificación y trazabilidad
- Externalización de almacenes logísticos. Outsourcing Direct
- Logística Inversa. Tratamiento y reciclaje
- Logística Militar. Aplicación a las empresas actuales

Módulo V Logística de Distribución Duración: 30 horas

- Planificación de la distribución a través de la Cadena de Suministros. DRP
- Centros de transporte y zonas de actividades logísticas
- Almacenes de distribución. Ventajas de formatos aplicados
- Canales de distribución. Coste aplicados al producto
- Mercados y Flujos de transporte
- Modos de transporte aplicados en distribución. Transporte Intermodal
- Plan de Transporte Integral. Diseño y optimización
- Creación de una red de distribución. Modelos de transporte
- Externalización del transporte
- Expansión de redes. Franquicias
- Transporte Internacional. Los Incoterms 2000. Nuevas reglas contractuales
- Transporte Dedicado en Frío
- Transporte de Viajeros. Nuevos retos

Módulo VI Integrated Supply Chain Planning (ISCP) E-marketing & e-logistics Duración: 20 horas

- El valor de la información para el desarrollo logístico con clientes
- Centro de costes. Tarifas de transporte
- Búsqueda de nuevos mercados y flujos de transporte. Tendencias
- Marketplaces logísticos. Subastas y Bolsas de carga
- e-procurement / e-fulfillment: e-commercelogistics
- La empresa virtual del futuro: Conexión marketing logística para el éxito
- e-marketing y la distribución de la última milla
- Integración CRM-ERP
- Sistemas informáticos aplicados a empresas de logística y transporte
- Fidelización de clientes. Herramientas de marketing aplicado: T.Line-POD- e-SMS. NLine-WLine

Módulo VII El valor de la logística: Las personas. Dirección y Liderazgo Duración: 30 horas

- El contrato de trabajo. Modalidades y vicisitudes
- Los representantes de los trabajadores
- Terceros que intervienen en la relación laboral
- Contratación y subcontratación. Outsourcing de personal por actividades
- Modelos de Liderazgo
- Dirección y desarrollo de equipos. Gestión del tiempo
- Organización jerárquica. Inversión de la pirámide
- Liderazgo emocional. Dirigir por valores, el verdadero camino del éxito

CLAUSTRO DE PROFESORES

El claustro de IEDE y los profesores invitados proceden del mundo de la empresa donde han puesto en marcha proyectos y soluciones de innovación logística en distintos sectores. Disponen de una dilatada experiencia profesional y docente, por lo cual la transmisión del conocimiento se realiza eficientemente y con las garantías de calidad exigidas por nuestro Plan de Calidad. Su experiencia directiva, en conocimientos, actitudes y habilidades, hacen de este programa el más valorado del sector logístico.

Nuestros profesores son evaluados continuamente por los alumnos de forma que se garantiza, no sólo su calidad pedagógica, sino su experiencia diaria en las nuevas tendencias del sector.

En el Programa participan profesores invitados de empresas como: TNT, GEFCO, GEODIS, LOGISTA, GRUPO VIPS, PROSEGUR, LOGIFRIO y CARREFOUR entre otros.

Algunos de los profesores del Programa:

Antonio Iglesias
Director General BLIFE

Diego Díaz
Director Comercial División Supply GEFCO ESPAÑA

Laura Reyero
Consultor Asociado de ADVISE

Eladio Peón
Director General de VIDACORD

C. Jérémy Fargues
Director de Desarrollo de Negocio de BOLINGEN

Juan José Martínez
Director General ZETES ESPAÑA

Al Fuentes
Director Comercial Consultora NEXUS

José Ramón Barragán
Director de Red Nacional GEODIS-TEISA

Luis Núñez Álvarez
Director General Consultora Logística LAHODE-3

Germán González
Director General MOTIVACIÓN Y LIDERAZGO

Enrique Yébenes
Director Operaciones BLIFE

Javier Calderón
Director Proyectos Comerciales GEFCO ESPAÑA

Domingo Peña
Director Regional Centro-Sur TNT

Pedro Domínguez
Gerente Mercado Vertical Life Science TNT

Román Esteban
Director Logística Sur Europa G.VIPS y STARBUCKS C.

Oscar Domingo Esteban
Director Operaciones División Transportes PROSEGUR

Javier Sanz
Director Relaciones Laborales GEFCO ESPAÑA

José Luis Morato
Director Centro Logístico TNT Seseña

Daniel Milovich Rastellini
Director General de SEMINSA

Javier Pascual
Director Transporte y Supply Chain CARREFOUR

Javier García
Director Sistemas Informáticos Network GEFCO

Juan José Padrino
Director General de LOGIFRIO

Juan Ramón Serrano
Director Explotación GEFCO ESPAÑA S.A.



EMPRESAS PATROCINADORAS
Y COLABORADORAS CON EL PROGRAMA

