FORMACIÓN E-LEARNING

Curso Online de

Gestión de Pedidos 4.0
con simulador

Descubra todas las claves para realizar una gestión de pedidos eficaz y sin esfuerzo mediante nuestro simulador que utiliza la metodología "aprender haciendo".

Iniciativas Empresariales
estrategias de formación

MANAGER BUSINESS SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID

Llamada Whatsapp
(34) 601615098

Gestión de Pedidos 4.0 con simulador

Presentación

La experiencia en gestión de pedidos requiere años de práctica en un puesto de trabajo, una mala decisión puede suponer no tener stock a tiempo y no poder servir a los clientes. Las prácticas en el simulador te permiten adquirir esa experiencia sin riesgo para las empresas.

La mayoría de los programas de gestión de empresas (ERP) disponen de un módulo de gestión de proveedores que incluye diferentes técnicas de gestión.
Con este curso aprenderá las técnicas de gestión de pedidos de proveedores más habituales pudiendo experimentar con la ayuda de un simulador personalizado las diferentes formas de gestionar el stock en situaciones casi reales hasta desarrollar un criterio propio sobre cómo gestionarlo eficazmente en el entorno cambiante del mundo 4.0.

La Educación On-line

Los cursos on-line se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa, ya que permiten una continua autoevaluación y programación del tiempo dedicado al estudio, permitiendo que el alumno elija los momentos más idóneos para su formación.

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

1. La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.
2. *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
3. *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.
4. *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Gestión de Pedidos 4.0 con simulador

Método de Enseñanza

El curso se realiza online a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo su contenido (manual de estudio, material complementario, ejercicios de aprendizaje, bibliografía…) pudiendo descargárselo para que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta. En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible. Ponemos además a su disposición un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

Podrá también descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

El curso incluye:

Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de 30 horas distribuidas en 5 módulos de formación práctica que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

El curso sigue el método de *"learning by doing"* o "aprender haciendo" y tras una breve introducción teórica en video podrá aplicar los conceptos jugando en el simulador, tomando decisiones y viendo los resultados que se producen.

Por el método de prueba y error podrá ir descubriendo qué decisiones le reportan los mejores resultados. Al final de cada simulación podrá comparar resultados para poder deducir las mejores prácticas a aplicar.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Gestión de Pedidos 4.0 con simulador

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Confiar en tus decisiones sobre cuándo y en qué cantidad pasar pedidos para mantener el servicio sin hacer crecer el stock más de lo imprescindible.
- Cómo ajustar el stock al consumo regulando el aprovisionamiento mediante el lote de compra y el plazo de entrega.
- Cómo establecer el lote óptimo de compra.
- Cómo gestionar los pedidos para seguir dando servicio sin disparar el stock cuando la demanda es:
  - Fuertemente creciente.
  - Fuertemente decreciente.
  - Muy variable.
  - Fuertemente sesgada.
  - Con un importante componente aleatorio.
- Cómo gestionar los pedidos a proveedores poco fiables, en la cantidad que entregan y en la fecha en que entregan, sin hacer crecer el stock más de lo imprescindible.
- Qué diferentes estrategias de reposición de stock encontramos y cuáles son sus puntos fuertes y sus puntos débiles.
- Cómo y cuándo utilizar las principales estrategias de reposición de stock para pasar pedidos: punto de pedido, cobertura de stock (con o sin stock de seguridad, KANBAN).
- Qué riesgos supone la incertidumbre de la demanda en la gestión de pedidos.
- Qué riesgos supone la poca fiabilidad del proveedor en la gestión de pedidos.

> “Aprende a decidir cuándo y en qué cantidad es mejor pasar un pedido a un proveedor. La experiencia práctica que obtendrás es aplicable a cualquier programa de gestión u hoja de cálculo”

Dirigido a:

Todas aquellas personas que trabajan o quieren trabajar en puestos de gestión de proveedores y/o stocks. Generalmente perfiles administrativos de compras o de soporte a marketing.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Gestión de Pedidos 4.0 con simulador

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Lote de compra y plazo de entrega como herramientas para ajustar los pedidos al consumo

6 horas

1.1. Objetivo.

1.2. El stock.

1.3. La gestión del stock.

1.4. Parámetros del producto:
1.4.1. Plazo de entrega.
1.4.2. El lote mínimo de compra.
1.4.3. El stock medio.
1.4.4. La previsión de la demanda.

1.5. Otras variables:
15.1. Estrategias de reposición.
1.5.2. El coste integral del aprovisionamiento.

1.6. Ejercicio práctico en el simulador.

MÓDULO 2. Lote óptimo de compra para optimizar el coste del aprovechamiento

6 horas

2.1. Objetivo.

2.2. Gastos e inversiones:
2.2.1. Los costes logísticos.

2.3. El coste del aprovisionamiento:
2.3.1. Coste de reposición.
2.3.2. Coste de posesión.
2.3.3. La penalización por rotura.

2.4. Ejercicio práctico en el simulador.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Gestión de Pedidos 4.0 con simulador

MÓDULO 3. Gestionar pedidos siguiendo diferentes estrategias de reposición

6 horas

3.1. Objetivo.

3.2. Métodos Push y Pull.

3.3. Estrategias de reposición:
3.3.1. Estrategia de punto de pedido.
3.3.2. Estrategia de cobertura de stock.
3.3.3. Estrategia KANBAN.

3.4. Ejercicio práctico en el simulador.

MÓDULO 4. Gestionar pedidos siguiendo diferentes estrategias de reposición cuando la previsión de consumo no se cumple

6 horas

4.1. Objetivo.

4.2. La demanda en gestión de stock:
4.2.1. Dimensión del mercado.
4.2.2. Los componentes de la demanda.

4.3. La incertidumbre de la demanda:
4.3.1. Efectos del sesgo en la gestión de stock.
4.3.2. Indicadores de riesgo de previsión.

4.4. El stock de seguridad.

4.5. Ejercicio práctico en el simulador.

MÓDULO 5. Gestionar pedidos siguiendo diferentes estrategias de reposición cuando la fiabilidad de los proveedores es baja

6 horas

5.1. Objetivo.

5.2. Comprar o hacer:
5.2.1. Cuándo y por qué externalizar.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Gestión de Pedidos 4.0 con simulador

5.2.2. Ventajas y riesgos de externalizar.

5.3. La evaluación de proveedores:
5.3.1. Aspectos a tener en cuenta en el contrato del socio / proveedor.
5.3.2. Proceso de selección del socio / proveedor.
5.3.3. Proceso de evaluación del socio / proveedor.

5.4. Los riesgos del proveedor:
5.4.1. Qué riesgos para el stock implica la subcontratación.
5.4.2. Efectos de la desviación de cantidad en la gestión del stock.
5.4.3. Efectos de la desviación en la fecha de entrega en la gestión del stock.
5.4.4. Indicadores de riesgo de proveedor.

5.5. Ejercicio práctico en el simulador.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Gestión de Pedidos 4.0 con simulador

Autores

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:

José Manuel Rodeiro
Socio fundador de MRPlay (http://simulation.mrplay.tech/).
Ingeniero químico y Máster en Logística ha desarrollado sus últimos 30 años de carrera profesional en el ámbito del diseño, construcción y gestión de centros logísticos.
Desde 2011 compagina su actividad como formador y asesor en logística con la dirección técnica de un operador logístico especializado en la manipulación y almacenaje de productos cosméticos.

Guillem Valero
Socio fundador de MRPlay (http://simulation.mrplay.tech/). Socio fundador de Zonetacts (http://chatforce.tech/).
Diplomado en Biología cuenta con más de 30 años de experiencia en el sector IT en varias empresas y en diversos sectores. Experiencia en consultoría y formación.

Los autores y el equipo de tutores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **GESTIÓN DE PEDIDOS 4.0 CON SIMULADOR.**

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com