



Curso Online de **Negociación y gestión de Contratos con Operadores Logísticos**

Claves prácticas para negociar, estructurar y controlar contratos de logística integral evitando riesgos y costes ocultos.


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

Negociación y gestión de Contratos con Operadores Logísticos

Presentación

Todos los servicios requieren un contrato para su prestación. En los muy simples ni siquiera se ven aunque existan.

En el ámbito logístico se dan muchas opciones de contratación. Las condiciones para realizar un porte entre dos puntos están cerradas, a excepción del precio, que viene a ser lo único que se negocia. Estos contratos se repiten cientos de veces en muy poco tiempo. Por el contrario, los que implican actividades de almacenamiento y transporte, típicos del operador logístico, se encuentran en las antípodas. Son contratos únicos, que se firman una vez en varios años, de mayor complejidad y que admiten amplios márgenes de negociación.

Este curso está planteado con un punto de vista práctico desde la negociación de contratos, y en el que conocerá la estructura y los contenidos típicos de un contrato de logística integral.

Enumera alternativas de negociación ante ciertos aspectos de un contrato y las consecuencias que conlleva la elección de cada una, así como acuerdos de nivel de servicio que miden objetivamente la bondad de la prestación y que se desarrollan a través de indicadores de actividad y calidad, de los que cuelgan planes de incentivos y penalizaciones.

La Formación E-learning

Con más de 35 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.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1

La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.

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 el curso.

4

Trabajar con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Negociación y gestión de Contratos con Operadores Logísticos

Objetivos del curso:

- Conocer la estructura y contenidos de un contrato de logística integral.
- Identificar las actividades que cubre un contrato de logística integral, así como las cláusulas más habituales en este tipo de contratos.
- Conocer los puntos más relevantes y a los que debemos prestar más atención en el momento de realizar un contrato logístico.
- Detallar la normativa que deben cumplir los contratos dentro del ámbito logístico.
- Conocer los datos que se manejan habitualmente en los contratos de logística integral.
- Identificar las opciones que se pueden manejar en la negociación de precios y condiciones.
- Negociar los indicadores de cumplimiento del contrato, así como las variaciones de precios a los que van ligadas.

“Conocimientos prácticos para ayudarle a clarificar y delimitar el marco de responsabilidades legales y contractuales que deben asumir las partes del contrato”

Dirigido a:

Todas aquellas personas con responsabilidad operativa en la logística de la empresa que quieran conocer las peculiaridades y puntos a tener en cuenta en la realización de un contrato de logística integral, así como a todos aquellos profesionales que tengan que negociar, firmar, implantar o gestionar la marcha de un contrato de logística integral.

Negociación y gestión de Contratos con Operadores Logísticos

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 30 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

6 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá 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.

Negociación y gestión de Contratos con Operadores Logísticos

Contenido del Curso

MÓDULO 1. El contrato de logística integral

4 horas

La logística es la disciplina empresarial que se ocupa de planificar, implantar y controlar eficientemente el flujo de materiales e información asociada, desde el punto de origen al de consumo, con el propósito de satisfacer los requerimientos del cliente y superar sus expectativas. Es susceptible de ser realizada por la empresa o confiada a alguien de fuera mediante la firma de un contrato de prestación de servicios de naturaleza mercantil.

- 1.1. La logística y su contratación:
 - 1.1.1. Lo que se puede contratar.
 - 1.1.2. Razones para contratar.
- 1.2. El contrato mercantil.
- 1.3. Contenidos generales de un contrato.
- 1.4. Núcleo del contrato.

MÓDULO 2. Los anexos

6 horas

El núcleo de todo contrato logístico es importante, pero los anexos que incorpora no lo son menos. En realidad, son lo que permite interpretarlo y salir de dudas cuando se producen disputas entre los firmantes.

- 2.1. Servicios y supuestos:
 - 2.1.1. Alcance.
 - 2.1.2. Hipótesis y volúmenes.
 - 2.1.3. Planos de instalaciones.
 - 2.1.4. Normas del contratante.
 - 2.1.5. Manual operativo.
 - 2.1.6. Acuerdos de nivel de actividad y calidad de servicio.
- 2.2. Tarifas.
- 2.3. Condiciones generales:
 - 2.3.1. Obligaciones de las partes:
 - 2.3.1.1. Obligaciones del contratante.
 - 2.3.1.2. Obligaciones del operador.

Negociación y gestión de Contratos con Operadores Logísticos

MÓDULO 3. Flujos y volúmenes

4 horas

Los flujos constituyen la relación de las actividades que conforman los servicios a prestar; los datos numéricos que las sustentan se denominan volúmenes y, junto con los procedimientos operativos, son la base sobre la que se determinan los precios de los servicios. Resulta muy conveniente conocer todos los flujos y volúmenes sobre los que se prestará el servicio.

- 3.1. Mercancías.
- 3.2. Existencias.
- 3.3. Perfiles de manipulación.
- 3.4. Perfiles de transporte.
- 3.5. Otros perfiles.

MÓDULO 4. Procedimientos, informática y seguros

4 horas

- 4.1. Procedimientos.
- 4.2. Informática.
- 4.3. Seguros:
 - 4.3.1. Seguros de almacén.
 - 4.3.2. Seguros de transporte.

MÓDULO 5. Precios y sistemas tarifarios

8 horas

- 5.1. Precios y extras:
 - 5.1.1. Organización de las plantillas de precios.
- 5.2. Sistemas tarifarios:
 - 5.2.1. Almacenes:
 - 5.2.1.1. Espacio.
 - 5.2.1.2. Manipulación.
 - 5.2.1.3. Administración.
 - 5.2.1.4. Servicios de valor añadido.
 - 5.2.1.5. Material de embalaje.
 - 5.2.2. Transporte.
- 5.3. Revisión de precios:
 - 5.3.1. Complementos de revisión de precios.

Negociación y gestión de Contratos con Operadores Logísticos

MÓDULO 6. Niveles de servicio, incentivos y rescisión

4 horas

- 6.1. Niveles de servicio.
- 6.2. Indicadores de calidad y gestión.
- 6.3. Incentivos y penalizaciones.
- 6.4. Terminación y rescisión.

Negociación y gestión de Contratos con Operadores Logísticos

Autor



Juan Carlos Viela

Ingeniero Industrial. Master en Dirección de Producción, con amplia experiencia en diferentes operadores logísticos asumiendo cargos de responsabilidad en el desarrollo y la implantación de soluciones logísticas personalizadas.

En la actualidad, combina la formación en escuelas de negocios y otras entidades, con la asesoría y puesta en marcha de programas de mejora de la productividad de la logística de empresas.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

