

# DIPLOMATURA EN COACHING LOGÍSTICO

FORMACIÓN  
CONTINUA

**WS**  
way sense

## DESTINATARIOS:

**Directivos del área logística, empresarios y jefes de área en operaciones en procesos logísticos. Profesionales que sepan diseñar con una visión estratégica el área de operaciones, la logística y la cadena de valor de suministros. Ejecutivos con la responsabilidad del manejo de equipos.**

La integración de los conceptos de Coaching y Logística hacen de la Diplomatura un instrumento fundamental para obtener diferenciación estratégica con respecto a la competencia y posicionar la empresa en el mercado, mediante la presentación de nuevas y actualizadas metodologías y experiencias concretas. El participante se formará en las habilidades blandas para liderar equipos y adquirir las herramientas del coaching como proceso de aprendizaje organizacional.



### CURSADA:

2 encuentros semanales  
cada 15 días  
Viernes de 15 a 19 hs.  
y sábados de 9 a 13 hs.



### DURACIÓN:

9 meses, 128 horas  
Del 13/04/18  
al 24/11/18



### ASISTENCIA, EVALUACIÓN Y APROBACIÓN:

75% de asistencia obligatoria.  
Entrega de trabajo grupal  
integrador por disciplina y  
presentación oral del mismo o  
evaluación oral individual.

Sede Central: Avenida Corrientes 1723, CABA  
Sede Artes: Sarmiento 1565, CABA  
(54 11) 5530-7600 | [inscripciones@umsa.edu.ar](mailto:inscripciones@umsa.edu.ar)  
[www.umsa.edu.ar](http://www.umsa.edu.ar) |

**UMSA** UNIVERSIDAD  
DEL MUSEO SOCIAL ARGENTINO

Tu potencial. Nuestra experiencia.

## OBJETIVOS:

- Reducción de Costos Logísticos, con iguales o mayores niveles de Servicio al Cliente.
  - Incremento de cobertura y presencia en puntos de venta.
  - Mayor productividad en la cadena de abastecimiento.
  - Desarrollo de métodos de permanencia dentro del concepto de fidelidad del cliente.
  - Diferenciación competitiva entre actividades en competencia.
  - Minimización del Capital Invertido y del Flujo de Fondos, en actividades que no agregan valor.
  - Formación del participante, mediante la Función Logística, en las más actualizadas técnicas de gestión
  - Adquirir las capacidades en comunicación efectiva.
- Incorporar las habilidades de resolver conflictos en forma colaborativa y creativa
- Asumir los conceptos de liderazgo en las organizaciones
  - Mejorar la coordinación de acciones y delegación
  - Desarrollar las herramientas del coaching en equipos
  - Gerenciar las emociones propias y en los equipos.
  - Desarrollar las habilidades para liderar equipos de desempeño

## PLAN DE ESTUDIOS:

### LOGÍSTICA

**MÓDULO 1 | SupplyChain Management y Servicio al Cliente** ( 3 clases, 12 hs.)  
*A cargo de Lic. Luis Firpo y Lic. Martín Guagliardo*

El Mundo Actual de los Negocios. Globalización. Abastecimiento, Producción y Distribución global. Mercados de Alta Competencia. Organizaciones Competitivas. Estatus competitivo actual. La nueva cultura en los negocios. Las herramientas de la Empresa de hoy. La Gestión de la Cadena de Abastecimiento como herramienta de competitividad. Productividad y Rentabilidad de corto y largo plazo. Concepto de servicio al cliente. Factores condicionantes internos y externos. El concepto de Valor Percibido. Indicadores de servicio. Medición del nivel de servicio. Estrategias futuras. WorldClass Performance. Caso de definición y medición de nivel del servicio.

## CUERPO DOCENTE:

### Directores:

**Luis Firpo**  
**Victor Raiban**

## Gerenciamiento Logístico Estratégico

La función del planeamiento y el contexto. Naturaleza de la función de planeamiento. Planeamiento como método de adaptación al cambio. Tipos de planeamiento. Modelos y horizontes de planeamiento. Modelos más conocidos de diagnóstico y planeamiento estratégico. Modelo de diagnóstico por análisis FODA. De la formulación del objetivo económico a la reevaluación del plan maestro. Del planeamiento estratégico a la administración estratégica. Su aplicación en la Cadena de Abastecimiento. Planeamiento logístico estratégico.

SupplyChain Management, Introducción al Supply Chain Management. Entorno postindustrial. De Push a Pull. Lean Thinking-JIT. CPFR (CollaborativePlanning, Forecasting and Replenishment). Indicadores claves de desempeño KPI y metas worldclass.

## MÓDULO 2 | Diseño de Almacenes y Gestión de Stocks (2 clases, 8 hs.)

*A Cargo del Lic. Fabio Navarro*

### Diseño y Gestión de flujos y sus bases de operación

El depósito y la Red Logística. Definiciones estratégicas de localización, cantidad, tamaño y contenido. Metodología DC Scope para el diseño y equipamiento de las Bases de Operación. Criterios de diseño y gestión. Definición de procesos y recursos. Tecnología aplicada a los procesos. Distribución. Impacto en el nivel de servicio. Costos asociados. Impacto de la gestión de inventarios en la eficiencia de la Cadena y los costos operativos. Impacto de la automatización. Costos. Gestión de Almacenes.

### Gestión de Stocks

Demanda y pronósticos. Impacto en el nivel de los inventarios. Aplicaciones. Modelos de inventarios. Objetivos. Comportamiento cíclico de los inventarios. Costos intervinientes. Características y objeto de los problemas de stocks. Agotamiento de existencias. Reposición instantánea y no instantánea. Precios de adquisición variables con el tamaño del lote. Análisis de sensibilidad. Error relativo. Aplicaciones. Restricciones físicas, administrativas y financieras. Problemas para más de un producto. Curvas de isocostos. Análisis TI-TO (Total Inmovilizado-Total de órdenes). Modelos especiales de demanda aleatoria. Curvas ABC. Criterios de reaprovisionamiento de stocks.

## MÓDULO 3 | Desarrollo Logístico de Producto y Modos de Transporte

(2 clases, 8hs.)

*A cargo del Lic. Luis Firpo*

### Desarrollo Logístico del Producto

La importancia de la unidad a movimentar, transportar y almacenar. La relación entre Marketing, Producción y Logística. B2B-B2C-C2C . Packaging. Packaging

## CUERPO DOCENTE:

### Docentes especialistas en LOGÍSTICA:

**Fernando Arista**

**Luis Firpo**

**Martín Guagliardo**

**Fabio Navarro**

logístico. La carga: Tipos de carga. Envase y embalaje. Marcado y unitarización de la carga. Modos de Transporte: Ferroviario, Carretero, Marítimo y Aéreo. Estructura de costo del transporte. Evaluación y elección de modos de transporte. Comercio Internacional. Características. Normas. Evaluación macro-económica. Logística en los Estados, visión de la Región.

¿Qué es el intermodalismo? Operaciones intermodales.

Ecommerce: conceptualización, mercado, estrategias. Omnicanalidad.

#### MÓDULO 4 | **Gestión del Transporte** (3 clases, 12 hs.)

*A cargo del Lic. Luis Firpo*

La Gestión de los costos del transporte automotor. La dimensión de los costos del transporte automotor: Distintos tipos. Su comportamiento. Los drivers de los costos del transporte.

La construcción del modelo operativo. Identificación y registro de los parámetros de la operación. Definición del nivel de servicio. Cálculo de recursos necesarios.

El cálculo de la tarifa de transporte automotor. Distintas formas de presentación: Por viaje, por tonelada, por KM, por bulto, por remito, Otras.

La tarifa de cargas peligrosas.

Métodos Cuantitativos Aplicados a la Logística: Resolución de Casos con la Herramienta Solver.

Cómo optimizar la tarifa: Las capacidades ociosas. El Back Haul. El Drop & Hook. Milkrun. Cross Docking. Optimización de ruteo y definición de flota.

#### MÓDULO 5 | **Gestión de Compras - Abastecimiento** (3 clases, 12 hs.)

*A cargo del Ing. Fernando Arista*

##### Gestión de Compra

La gestión de Abastecimiento como un proceso. Evolución del rol de Compras. Gestión de clase mundial. La importancia de las Compras: Foco en la generación de valor. Distintas formas de comprar: La gestión por categorías. Plan anual de compras. Alineación de la Estrategia con el Negocio (Servicio-Gestión de Riesgo-Innovación-Sustentabilidad). Organización del Departamento de Compras: Más allá de Centralizar versus Descentralizar.

Separación y Combinación de funciones: Sourcing-Transaccionales-Gerenciales.

El análisis del gasto. Matriz de Krajlic. Estrategias de compra por cuadrante.

Aspectos relativos al precio, cantidad y calidad, especificaciones e innovación.

Formularios y documentos del departamento de compras, comparativas por Scorecard.

Buenas prácticas de control: sourcing-proceso p2p. Contratos. Desarrollo y Evaluación de Proveedores. Tablero de Control del área y de las categorías:

KPI - SLA. Planificación y Control de Compras

Importancia del Plan anual de Compras. Gestión de Recursos. Elaboración de



# DIPLOMATURA EN COACHING LOGÍSTICO



Indicadores Clave de Gestión (KPI's). La Canasta de Compras. Factor de Cobertura. Detección de Oportunidades de capturar valor: Rotura de Paradigmas. Divulgación y Consenso: Cómo reportar los logros: CostsReductions + CostAvoidances. Gestión de Riesgos de la Cadena de Abastecimiento.

La protección de los activos afectados al proceso. Administración de riesgos, seguridad preventiva, activa y pasiva. Análisis de alternativas y costos. La visión jurídica y su aplicación en la administración del flujo real. Risk Management en Logística Empresaria.

Sistemas y Comunicaciones en Logística

Importancia del flujo de información. Disponibilidad de sistemas. Radio frecuencia y código de barras. Intercambio electrónico de datos (EDI). Software en Logística empresaria. Sistemas de información geográfica y control satelital. Sistemas de ruteo. Implementación de mejoras y tendencias en sistemas. Diferentes herramientas de captura de datos y trazabilidad (Bar Code, RFID).

**MÓDULO 6 | Gestión de los Procesos, Costos y FinancialLogistics** (2 clases, 8 hs.)  
*A cargo Lic. Martín Guagliardo y Lic. Luis Firpo*

Determinación de la demanda .La rentabilidad asociada a los procesos. Gestión de Costos Logísticos y Financial Logistics Management. Costos estratégicos, tácticos y operacionales. Costos registrados, ocultos, contingentes. Costos marginales, diferenciales e incrementales. Los drivers de los costos logísticos. Análisis de la performance de los costos de transporte. ICC (Costos por Mantenimiento de Inventarios). Material Handling Equipment. CD : Los costos del layout, capacidad ociosa. Productividad versus nivel de servicio. Los costos de los reprocesos: eliminación de los costos de la no-calidad. Análisis gerencial del comportamiento de los costos de abastecimiento. El Capital operacional. Punto de Compra y Recompra. Lote Óptimo. El impacto de los Lead Times de abastecimiento, producción y distribución. Formas de cálculo del capital de trabajo y financiación del mismo. Asset Management: el Gerenciamiento rentable de la Inversión. Del Outsourcing al Partnership en la Logística Empresaria. Sustentabilidad. Conceptualización. Triple Impacto. Empresas B.

## COACHING




**MÓDULO 1 | Aprendizaje y Liderazgo** (3 clases, 12 hs.)  
*A cargo de Víctor Raiban*

Significado de aprender. Definición tradicional. Efectividad del aprendizaje. Los modelos inefectivos limitantes del aprendizaje. Aprendizaje colectivo en las orga-

### CUERPO DOCENTE:

**Docentes especialistas en  
COACHING:**

**Daniela Barral**  
**María Eugenia Buteler**  
**Susana Larese**  
**Víctor Raiban**

**Sede Central:** Avenida Corrientes 1723, CABA  
**Sede Artes:** Sarmiento 1565, CABA  
(54 11) 5530-7600 | [inscripciones@umsa.edu.ar](mailto:inscripciones@umsa.edu.ar)  
[www.umsa.edu.ar](http://www.umsa.edu.ar) |     

**UMSA** UNIVERSIDAD  
DEL MUSEO SOCIAL ARGENTINO

Tu potencial. Nuestra experiencia.

nizaciones. Responsabilidad Incondicional del líder. Modelos mentales. Competencias de líder. Clases de liderazgo: Liderazgo situacional, Liderazgo basado en resultados. Liderazgo adaptativo.

## MÓDULO 2 | **Competencias Conversacionales** (2 clases, 8 hs.)

*A cargo de Susana Larese*

Las acciones del lenguaje. Describir la realidad. Opiniones responsables. Conversaciones públicas y privadas. La escucha efectiva. La indagación efectiva. La emociones en las conversaciones. Escalera de inferencias. Las improbabilidades de la comunicación. El feedback efectivo

## MÓDULO 3 | **Coordinación Efectiva y Negociación Colaborativa** (2 clases, 8 hs.)

*A cargo de Víctor Raiban*

Delegación efectiva. Resolución de conflictos. Coordinación de acciones. Negociación colaborativa (Método de Harvard). Compromisos Conversaciones, Recomendaciones Conversaciones.

## MÓDULO 4 | **Competencias Emocionales y la Neurociencia en la Organización** (3 clases, 12 hs.)

*A cargo de María Eugenia Buteler*

Inteligencia emocional. Las emociones. El cerebro triuno. Distorsiones Cognitivas y Emocionales. Competencias emocionales. Reconocimiento de las emociones. Intervención efectivas de las emociones y liderazgo resonante. La ciencia de la Neurociencia en las organizaciones.

## MÓDULO 5 | **Herramientas del Coaching** (3 clases, 12 hs.)

*A cargo de Daniela Barral y Víctor Raiban*

Definición del coaching. Principios filosóficos del Coaching Condiciones necesarias para la herramienta del coaching. Proceso conversacional del coaching. Rol y efectividad del gerente en el coaching.

## MÓDULO 6 | **Gestión del Cambio y Plan de Acción** (2 clases, 8 hs.)

*A cargo de Víctor Raiban*

Distinción y reglas de trabajo en equipos de alto desempeño. Mapeo de actores. Gestión del cambio Acciones efectivas para el cumplimiento estratégico del objetivo del negocio.