



Academia de Especialización en Logística, Operaciones y Supply Chain

Expertos locales e internacionales actualizan y perfeccionan a los participantes con las mejores prácticas, herramientas y metodologías en gestión de la cadena de abastecimiento como fuente de ventaja competitiva, logística lean y una gestión de operaciones alineada con la estrategia del negocio para garantizar la calidad de los productos y/o servicios.

Academia de Especialización en Logística, Operaciones y Supply Chain

Nuestra academia nace de la necesidad permanente de las empresas productivas y de servicios de incrementar ventas y reducir costos, El incremento de las ventas se producirá con la satisfacción de los clientes al recibir un servicio con la calidad adecuada, en el plazo acordado y al mínimo costo.

Estos aspectos constituyen un elemento estratégico, diferenciador y un factor clave para la exitosa fidelización de clientes, competitividad y la consolidación del crecimiento, la rentabilidad y la imagen de la empresa.

Destacamos

- Contenidos con capacidad de adaptarse a la realidad y meta estratégica de cada organización,
- Metodologías basadas en el *aprendizaje experiencial*.
- Formato modular y flexible que permite escoger los módulos en los cuales se requiere reforzar los conocimientos técnicos y transversales,
- Módulos transversales enfocados en todas las áreas funcionales de la organización.
- Formato abierto* y cerrado.

Objetivos específicos

- Gestionar de manera efectiva los recursos humanos y materiales de la organización.
- Mejorar la imagen de la empresa frente a clientes y proveedores.
- Fidelizar clientes, mejorar la competitividad, aumentar la rentabilidad y consolidar el crecimiento.
- Motivar al personal mediante la aplicación de herramientas y técnicas modernas.

Dirigido a

Personal administrativo, mandos medios y gerentes pertenecientes a las áreas de logística, operaciones, abastecimiento, compras, bodega, producción, calidad, mantenimiento, distribución y servicio al cliente de todas las empresas productivas y de servicios.

* A partir de Marzo, 2016.

Módulos técnicos

Diseñados para fortalecer los conocimientos técnicos y elevar el estándar de los profesionales, procesos, sistemas y organizaciones. Cada módulo tiene una duración de 16 horas y la malla curricular se define en base a las necesidades de formación y áreas de desarrollo de los participantes. Capacidad máxima de 25 alumnos por módulo.

Administración de las Operaciones

Curso que promueve el desarrollo de estrategias de calidad y productividad que mejoran la competitividad empresarial. Se realiza una identificación de los desperdicios y el desarrollo de nuevos sistemas de trabajo acordes a las necesidades precisas de los clientes y la rentabilidad de la organización.

Dirigido a Gerentes de operaciones, logística, abastecimiento, compras, planta, control de inventario, calidad, transporte, distribución y responsables de la cadena de abastecimiento y logística a nivel doméstico e internacional.

Just in Time, Mejoramiento Continuo y Calidad Total

Conocer e implementar herramientas de JIT, Calidad Total y Mejoramiento Continuo con el fin de gestionar los recursos de manera eficiente, mejorar el flujo de la información, y reducir costos, con el fin de mejorar la competitividad de la empresa, consolidar su crecimiento y generar relaciones de largo plazo con clientes.

Dirigido a Gerentes y jefes de empresas productivas y de servicios pertenecientes a las áreas logística, de operaciones y de abastecimiento.

Compras y Abastecimiento

Un análisis profundo de la gestión de compras y sus orígenes, objetivos, procesos, organización, técnicas, herramientas utilizadas, implicancias éticas, evaluación de desempeño y la importancia estratégica en la cadena de suministro de una empresa.

Dirigido a Gerentes y Jefes de compras, abastecimiento, logística y bodegas.

Productividad en empresas de manufactura y servicios

Curso que entrega herramientas para implementar técnicas que permitirán mejorar la productividad al interior de las empresas, entregando un servicio de alta calidad y minimizando el uso de los recursos, mediante un análisis de la gestión por procesos, KPI's y benchmarking, entre otras.

Dirigido a Gerentes y jefes de empresas productivas y de servicios pertenecientes a las áreas logística, de operaciones y de abastecimiento.

Módulos técnicos

Continuación

Logística Inversa

Análisis de los productos y materiales sujetos a la logística inversa: productos vencidos, productos dañados, materiales sobrantes, materiales inmovilizados, en sobre stock o devueltos, y sus destinos finales. Se presentan los 13 pasos para la implementación de la logística inversa finalizando con ejercicios prácticos de aplicación.

Dirigido a Gerentes y jefes de empresas productivas pertenecientes a las áreas logística, de operaciones y de abastecimiento.

Gestión de Bodegas e Inventarios

Curso que analiza estrategias, metodologías y herramientas que permitirán mejorar la gestión de existencias y bodegas en un ambiente de cambio continuo respondiendo a las estrategias comerciales de la organización.

Dirigido a Personal de las áreas de Administración de bodegas, inventarios, compras, abastecimientos, logística, comercialización, operaciones y producción.

Reducción de Costos: Las 5S para la eliminación de ineficiencias

Curso que presenta la metodología de las 5S para crear lugares de trabajo más organizados, ordenados y limpios con el objetivo de facilitar el manejo de los recursos, mejorar el ambiente laboral, generar un cambio en las conductas y aumentar la productividad.

Dirigido a Ejecutivos y personal de empresas productivas y de servicios pertenecientes a todas las áreas de la organización.

Excelencia Operacional e Innovación: Productos, Procesos y Servicios

En este curso se presenta una metodología práctica para el Diseño, Operación, Evaluación y Mejoramiento de los diferentes procesos de una empresa. El curso está diseñado para promover el desarrollo de estrategias de calidad y productividad para mejorar la competitividad empresarial.

Dirigido a profesionales y ejecutivos con experiencia en áreas de con operaciones, desarrollo de productos y servicios, manufactura, ingeniería industrial, productividad, calidad e ingeniería de sistemas.

Módulos técnicos

Continuación

Identificación y Análisis de Riesgos

Conocer distintos tipos de riesgos y aplicar la metodología de identificación, análisis, control y mitigación de riesgos en las etapas de diseño, construcción, puesta en marcha, operación y mantenimiento.

Dirigido a Profesionales, líderes y ejecutivos que forman parte de proyectos de ingeniería.

Interpretación e Implementación Norma 31000

Conocer los requisitos, usos y beneficios de la implementación de un sistema de gestión de riesgos y alinearlos con las normas ISO 9001:2015 y 14001:2015.

Dirigido a Gerentes, jefes de área, ingenieros y supervisores que tienen el desafío de implementar un sistema de gestión que integre los diferentes riesgos de la organización.

Normativas de Seguridad: Etapa de Diseño

Conocer, entender y cumplir con la normativa legal chilena de SSO y Medio Ambiente en las etapas de diseño, construcción, puesta en marcha, operación y mantenimiento y su aplicación de ley de subcontratación en proyectos.

Dirigido a Profesionales, líderes y ejecutivos que forman parte de proyectos de ingeniería.

Tratamiento de No Conformidades

Aplicar técnicas para identificar y resolver no conformidades, generar planes adecuados de acciones preventivas y correctivas y comprender la causa raíz de los incidentes.

Dirigido a Profesionales, técnicos, supervisores y mandos medios de organizaciones que deben implementar o han implementado un sistema de gestión.

Módulos transversales

Diseñados para fortalecer las habilidades y competencias clave para crear y transmitir la importancia de una cultura orientada al mejoramiento continuo, servicio de excelencia, trabajo en equipo

Cada módulo tiene una duración de 16 horas y la malla curricular se define en base a las necesidades de formación y áreas de fortalecimiento de los profesionales y sus equipos, para un máximo de 20 alumnos por cápsula, excepto Presentaciones Efectivas cuya capacidad es de 15 personas.

Negociación Efectiva

Analizar estructuras y dinámicas de negociación, conflicto y poder en diferentes contextos y situaciones con el fin de aplicar técnicas competitivas relacionadas con ofertas, concesiones, contraofertas y cierres. Identificar intereses, opciones y argumentos de las otras partes.

Dirigido a Ejecutivos y profesionales que deben negociar en un contexto diario.

Planificación, Organización y Gestión del Tiempo

Identificar los obstáculos en la administración del tiempo y el manejo de las prioridades, revisando las prácticas actuales de cada uno de los asistentes con el objetivo de aplicar herramientas para administrar de tareas, actividades y el establecimiento de compromisos.

Dirigido a Profesionales que necesitan técnicas efectivas de planificación, organización y manejo del tiempo.

Comunicación y Gestión de Reclamos

Conocer los axiomas de la comunicación y comprender los requerimientos específicos de cada cliente con el fin de manejar situaciones críticas de quejas, reclamos y críticas como signo de insatisfacción, así como estrategias y conductas clave para la gestión de conflictos.

Dirigido a Gerentes, ejecutivos, líderes y profesionales que requieren fortalecer sus habilidades comunicacionales con clientes internos y externos.

Formación de Equipos de Alto Desempeño

Identificar aquellas habilidades que conectan con la motivación y la cohesión del equipo para establecer relaciones de colaboración que faciliten los procesos y aseguren el cumplimiento de las metas.

Dirigido a Líderes y responsables de la gestión y desarrollo de sus equipos y ejecutivos.

Módulos transversales

Continuación

Liderazgo Situacional

Identificar los niveles de madurez de cada colaborador en las diferentes áreas funcionales de la organización para ejercer acciones específicas de desarrollo en torno a cada nivel con el fin de potenciar el desempeño de los individuos y del equipo.

Dirigido a Ejecutivos, supervisores, jefes y profesionales responsables de equipos de trabajo y personas.

Servicio al Cliente

Facilitar los procesos e instancias de relación con el cliente para ganar su aprobación explícita a través de una verdadera relación humana y adquirir herramientas conductuales para adaptarse al contexto en el que se produce la relación con éste.

Dirigido a Ejecutivos, y profesionales que se encuentran en relación permanente con clientes.

Presentaciones Efectivas

Realizar presentaciones que sean comprendidas, recordadas y que influyan en el pensamiento o comportamiento de las personas en todos los niveles de la organización con el fin de asegurar que los lineamientos de la cultura de prevención de riesgos permeen en todos los niveles de la organización.
el discurso.

Dirigido a Todos los profesionales que necesitan causar impacto ante distintas audiencias, potenciando el desarrollo de habilidades de organización de información y de comunicación efectiva.

Algunos de nuestros clientes en el mundo



FINNING



GLENCORE



Desde el 2012 Cenit facilita los Encuentros de Comités Paritarios de Codelco, identificando necesidades específicas de los CPHS de la corporación y definiendo actividades de planificación estratégica y planes de acción para fortalecer el rol preventivo de los Comités Paritarios.

Consultoría en Soporte Técnico ICAM (Metodología de Investigación de Causas de Incidentes) que aumentó la calidad de los informes en un 8% durante el proceso de construcción de la nueva plan contenedora de cobre de Minera Escondida.



Se identifica la necesidad de sensibilizar a supervisores en materias de seguridad. Mediante la realización de talleres se logra alinear criterios, comprender el modelo de gestión de riesgos de la empresa y se definieron compromisos individuales, mejorando el proceso de gestión preventiva.



Desde el 2006 Cenit ha apoyado el diseño y la implementación de estándares medioambientales de seguridad y salud ocupacional, entrenando a sus auditores internos en sistemas de gestión e investigación de incidentes, y realizando auditorías de cumplimiento legal.

**Te invitamos a ver el mundo,
desde nuestra perspectiva.**

ventas@cenitconsultores.cl

+562 29535652

cenitconsultores.cl

cenit