

LA RELACIÓN CON EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN

GLOBAL_
THINKING
GLOBAL LEADERS_

SEMINARIO PROFESIONAL – 24 h.

FORMATO: Presencial

ÁREA: Operaciones

OBJETIVOS

- » Analizar la incidencia de todos los aspectos que inciden en el servicio al cliente en el canal de distribución.
- » Definir las variables que inciden en los procesos de planificación de la política al cliente y de los recursos en los centros operativos.
- » Analizar los diferentes momentos de planificación en un centro operativo.
- » Analizar la incidencia de un sistema de almacenaje y transporte propio o externalizado.
- » Definir y analizar los diferentes procesos de manipulación que podemos acometer en un almacén.
- » Diseñar el proceso de transporte al cliente.
- » Establecer un plan de mejora continua como factor básico de las relaciones en el canal.

PROGRAMA - FASES

- » Los criterios de servicio al cliente en el canal.
- » Planificación de las relaciones con el canal.
- » El almacén como elemento de relación con el canal.
- » La planificación de cargas y rutas.
- » Plan de mejora continua en las relaciones con el canal.

METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Responsables de los departamentos de Compras, Logística, Producción, y a todos sus integrantes. Asimismo este programa puede aportar nuevos conocimientos a los responsables e integrantes de otras áreas empresariales.

**Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*