

GESTIÓN DEL ALMACÉN Y COMERCIALIZACIÓN EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA



Área: Sin clasificar
Modalidad: Teleformación
Duración: 80 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

DESTINATARIOS

La acción formativa está dirigida a profesionales interesados en reciclar su formación, con la finalidad de potenciar sus habilidades y destrezas en el desempeño de sus funciones laborales.

OBJETIVOS

Gestionar los aprovisionamientos, el almacén y las expediciones en la industria alimentaria y realizar actividades de apoyo a la comercialización.

CONTENIDOS

MÓDULO 1. GESTIÓN DEL ALMACÉN Y COMERCIALIZACIÓN EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

Conceptos básicos.

Partes que la integran.

Actividades logísticas: Plan de aprovisionamiento de productos. Ciclo de aprovisionamiento. Ciclo de expedición. Determinación cualitativa del pedido.

Determinación cuantitativa del pedido: Sistemas de revisión continua. Sistemas de revisión periódica. Modelos determinísticos. Modelos probabilísticos.

Previsión de la demanda: Modelos de nivel constante. Modelos con tendencia. Modelos estacionales. Modelos de regresión.

Condiciones de presentación y tramitación de los pedidos.

Factores básicos a tener en cuenta en la selección de materias primas, materias auxiliares y demás materiales.

Cálculos prácticos y otras características a considerar ante un pedido.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE GESTIÓN DE INVENTARIOS APLICABLES A LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

Planificación de las necesidades de materiales MRP I.

Planificación de las necesidades de distribución. DRP.

Gestión de la cadena de suministros (Supply Chain Management).

Discordancia entre existencias registradas y los recuentos. Causas y soluciones.

Catalogación de productos y localización.

Cálculo de costes de almacenamiento.

Evaluación y catalogación de suministros.

Registros de entrada y negociación con el proveedor.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TRANSPORTE DE MERCANCÍAS ALIMENTARIAS.

Transporte externo: Medios de transporte. Tipos. Características.

Condiciones de los medios de transporte de productos alimentarios: Protección de envíos. Condiciones ambientales. Embalaje en

función del tipo de transporte. Rotulación. Símbolos. Significado. Indicaciones mínimas.
Contrato de transporte: Participantes. Responsabilidades de las partes.
Transporte y distribución internos: Planificación de rutas. Carga y descarga de mercancías.
Organización de la distribución interna. Condiciones de circulación y de seguridad. Costo mínimo.
Etiquetado de mercancías, finalidad y datos que proporciona.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ORGANIZACIÓN DE ALMACENES EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.
Planificación.
División del almacén. Zonificación. Condiciones.
Almacenamiento de productos alimentarios. Condiciones ambientales.
Precauciones en el almacenamiento de productos alimentarios.
Almacenamiento de otras mercancías no alimentarias (productos de limpieza, subproductos, residuos, envases y embalajes).
Incompatibilidades. Criterios siguiendo el plan de buenas prácticas de manipulación.
Daños y defectos derivados del almacenamiento.
Distribución y manipulación de mercancías en almacén. Guías de distribución interna.
Seguridad e higiene en los procesos de almacenamiento.
Flujos y recorridos internos de productos. Optimización del espacio, del tiempo y del uso de los productos.
Cálculo de los distintos niveles de stocks y de los índices de rotación.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE EXISTENCIAS EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.
Tipos de existencias. Controles. Causas de discrepancias.
Materias primas, auxiliares, productos acabados, en curso, envases y embalajes.
Valoración de existencias. Métodos. Precios: medio, medio ponderado, LIFO, FIFO.
Análisis ABC de productos.
Documentación del control de existencias.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTARIOS.
Conceptos básicos. Partes que la integran.
Importancia y objetivos.
Concepto de venta: Tipos de venta. Función de ventas. Características Venta personal.
Estilos de venta y su relación con la línea de productos alimentarios.
El agente de ventas. Funciones.
Contratos más frecuentes en la Industria Alimentaria.
Servicios postventas empleados en la Industria Alimentaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL Y LA COMPRAVENTA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.
Conceptos básicos.
Planificación.
Prospección y preparación.
El proceso de negociación.
El proceso de compraventa.
La comunicación en el proceso de negociación y compraventa: Función de la comunicación. El proceso de comunicación. El plan de comunicación. Barreras en la comunicación. Canales de comunicación entre clientes y proveedores.
Desarrollo de la negociación. Técnicas negociadoras.
Condiciones de compraventa. El contrato. Normativa.
Control de los procesos de negociación y compraventa.
Poder de negociación de los clientes y proveedores. Factores que influyen.
Tipos de clientes y proveedores.
Selección de clientes y proveedores.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL MERCADO Y EL CONSUMIDOR EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.
El mercado, sus clases.
El consumidor/comprador.
Publicidad y promoción: Publicidad y medios publicitarios. Promoción de ventas. Relaciones públicas.
Publicidad y promoción en el punto de venta.
Técnicas de «merchandising».
Concepto y objetivos de la distribución.
Canales de distribución.
El producto y el canal.
Relaciones con los distribuidores.
Asesoramiento en la distribución. Seguimiento del producto postventa.
Contratos que fijan las atribuciones de la Industria Alimentaria en el proceso de distribución y venta de sus productos.

REQUISITOS

Los requisitos mínimos de asistencia y participación serán avalados por los registros correspondientes que incluirán, entre otros, los siguientes aspectos, que serán determinantes para la consecución del certificado de aprovechamiento:

1. Haber participado en el foro (Obligatorio: 1 entrada)
2. Haber visualizado al 75% el contenido; además de realizar las actividades tipo por cada una de las unidades didácticas.
3. Superar la prueba final con una nota mínima de 5 puntos.

Asimismo, el alumnado debería acumular un tiempo mínimo de conexión que se aproxime al 75% de las horas de la acción formativa, siguiendo recomendaciones de los correspondientes organismos de control, para evitar posibles incidencias.

Todos estos requisitos serán comprobados a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

CONTROLES APRENDIZAJE

Al finalizar el curso, deberás realizar una prueba de evaluación final tipo test.