



ASESORAMIENTO DE LOGISTICA EN SALA DE VENTA

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades para optimizar la logística en salas de venta mediante estrategias efectivas y adaptativas para mejorar la eficiencia y satisfacción del cliente.



Objetivos específicos

- Aplicar técnicas de análisis logístico en el entorno de ventas.
- Mejorar la gestión de inventarios y distribución de productos.
- Implementar estrategias para optimizar la experiencia del cliente.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1: Introducción A La Logística En Ventas

- Definición de logística en sala de venta
- Importancia de la logística eficiente
- Componentes clave de la logística en ventas
- Desafíos comunes en la logística de ventas
- Tendencias actuales en logística de ventas

Módulo 2: Análisis De La Cadena De Suministro

- Conceptos básicos de la cadena de suministro
- Identificación de cuellos de botella
- Estrategias de mejora continua
- Herramientas de análisis de datos
- Ejemplos de casos de estudio

Módulo 3: Gestión De Inventarios

- Técnicas de gestión de inventarios
- Sistemas de control de stock
- Optimización de niveles de inventario
- Gestión de productos perecederos
- Tecnologías emergentes en gestión de inventarios

Módulo 4: Distribución Y Logística De Transporte

- Planificación de rutas de distribución
- Gestión de flotas y transporte
- Evaluación de costos de transporte
- Herramientas de optimización de rutas

- Impacto ambiental del transporte logístico

Módulo 5: Experiencia Del Cliente En Logística

- Importancia de la experiencia del cliente
- Estrategias para mejorar la satisfacción
- Medición de la experiencia del cliente
- Personalización en la logística de ventas
- Casos de éxito en experiencia logística

Módulo 6: Tecnología En Logística De Ventas

- Uso de software de gestión logística
- Automatización de procesos logísticos
- Integración de tecnología en la cadena de suministro
- Análisis predictivo en logística
- Futuro de la tecnología en logística de ventas

Módulo 7: Planificación Y Estrategia Logística

- Desarrollo de un plan logístico integral
- Implementación de estrategias logísticas
- Monitoreo y evaluación de resultados
- Ajuste de estrategias basadas en datos
- Ejemplos de planes logísticos exitosos

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl