

Maestría en Operaciones y Logística

Gerencia de Operaciones

Dirección de Operaciones

El participante programa y controla procesos productivos, trabaja en equipo, comunica sus resultados en forma efectiva y eficaz y plantea modelos para la toma de decisiones en un entorno cambiante, comprendiendo los retos y las oportunidades que existen en la adecuada gestión de la producción. Los temas a tratar en este curso son: Estrategia de Operaciones, Gestión de Calidad, Sistemas Sincronizados, Teoría de Restricciones, entre otros.

Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional

El participante impulsa el establecimiento de un Sistema de Gestión en Seguridad y Salud Ocupacional (SSO) desarrollando programas y actividades de promoción y prevención tendientes a mejorar las condiciones de trabajo y salud de los empleados, protegiéndolos contra los riesgos de SSO y enfermedades profesionales a que están expuestos, en cumplimiento con la legislación nacional vigente. Se abordan los siguientes temas: Respeto a la Normatividad Vigente, Identificación de Peligros y Evaluación de Riesgo, Buenas Prácticas de Manufactura, entre otros.

Lean Management

El participante desarrolla la capacidad de programar y controlar procesos productivos, trabajar en equipo, comunicar sus resultados en forma efectiva y eficaz y plantear modelos para la toma de decisiones en un entorno cambiante, comprendiendo los retos y las oportunidades que existen en la adecuada gestión estratégica de la producción. Los temas que abarca el curso son: Importancia del flujo de proceso, Ritmo de los Procesos, Herramientas para mejorar el flujo de los procesos, entre otros.

Gestión de Inventarios

El alumno planifica y gestiona la capacidad instalada de la empresa a partir de pronósticos de la demanda; asimismo, desarrolla habilidades para formular modelos matemáticos para elaborar pronósticos, de acuerdo a los datos disponibles y el análisis de sus comportamientos. Los temas del curso son: Planeamiento Agregado, Sistemas de Planeamiento y Control de Inventarios, MRP, entre otros.

Business Intelligence

El participante identifica y comprende los elementos base de soluciones para inteligencia de negocios, CRM y gestión por indicadores. Además, está en capacidad de contribuir con la organización para lograr ventajas competitivas. El participante conoce tecnologías innovadoras aplicadas al sector logístico y define estrategias para su adecuada incorporación en las organizaciones. Se desarrollan los temas: Indicadores como Medios de Comunicación, Marketing Relacional CRM y Tecnología Aplicada al Sector Logístico, entre otros.

Comportamiento Organizacional

El curso proporciona criterios para aplicar el liderazgo, delimitando sus estilos y el contexto en el que se desenvuelve. El participante comprende su propio ejercicio en el ámbito organizacional y planifica acciones concretas enfocadas en el personal y sus competencias. Se abordan los siguientes temas: Gestión de Personas y Organización, Estilos de Liderazgo y Desarrollo de Competencias, entre otros.

Lean Manufacturing

Al finalizar el curso, el participante, identifica y maneja las herramientas para establecer un Sistema de Gestión de Mantenimiento en su organización. Se abordan los siguientes temas: Mantenimiento y Tipos, Estrategias de Mantenimiento y Gestión de Activos, Mantenimiento Productivo Total (TPM), entre otros.

Dirección Estratégica Comercial

El participante adquiere las principales herramientas prácticas para su desarrollo profesional en el área de ventas; asimismo, conoce y utiliza las técnicas de gestión, comunicación y presentación de propuestas. Al finalizar el curso, el participante establece una clara diferencia entre ventaja y beneficio y desarrolla en forma práctica el manejo de preguntas y la determinación de las necesidades expresas, para poder hacer efectiva la exposición de beneficios. Se desarrollan los siguientes temas: Visión General del Proceso de Compra, Proceso de Venta y la Relación Marketing-Ventas, Estructura de una Cartera de Clientes, Generación de la Propuesta de Valor, entre otros.

Gerencia Logística

Dirección Estratégica

En este curso el participante comprende la importancia y aplicabilidad del rol de la Dirección Estratégica en la empresa y cómo mediante su campo de acción de Gestión de Operaciones, pueden aportar en la estrategia de la empresa, logrando ventajas competitivas, aplicando herramientas y conceptos actualizados. Los temas de este curso son: Estrategia Corporativa, *Outsourcing*, Gerencia Estratégica y Creación de Valor, entre otros.

Gestión de Procura

El participante planifica, organiza y desarrolla estrategias para asegurar el movimiento de materiales y bienes importantes para la organización, desde el mercado de proveedores hacia las instalaciones de la empresa, agregando valor a la misma, cualquiera que sea su régimen, sector y/o tipo de bienes. El curso abarca: El Rol de Compras y la Gestión de Proveedores, Compras Especiales y Estrategias de Adquisiciones, Negociación, entre otros.

Gestión de Almacenes

El participante aplica los conocimientos adquiridos en la gestión de los almacenes de su empresa, con una visión gerencial y conociendo la importancia de la misma dentro de la gestión integral de los negocios y así lograr ventajas competitivas en el mercado donde se desempeñan. En el curso se desarrollan los siguientes temas: Gestión de Almacenes, Cadena de Suministros, Clasificación de Almacenes, Planificación de Inventarios de Seguridad, entre otros.

Supply Chain Management

El participante comprende la relevancia de la logística en la cadena de abastecimiento, teniendo en cuenta los diversos factores que intervienen en las operaciones. Además planifica, organiza e implementa estrategias de integración de la cadena, e identifica las mejores alternativas para la aplicación de un modelo de gestión, de acuerdo al giro de su negocio. Se desarrollan los siguientes temas: Estrategia de Operaciones y Logística, Reingeniería de Procesos en las Empresas de Servicios y *Lean Supply Chain Management*, entre otros.

Estrategias de Comercio Internacional

El participante analiza casos reales de negocios, tanto de empresas peruanas y extranjeras que operan en el ámbito internacional, como de aquellas que operando en el ámbito local evalúan su internacionalización, e identifica diversas oportunidades y barreras planteadas de cara al futuro. El participante plantea alternativas de solución desde el punto de vista de la gestión de las operaciones

de comercio exterior y propone la más adecuada para cada situación en particular con el objetivo de crear valor a los consumidores y accionistas de la empresa. Se desarrollan los siguientes temas: Globalización e Internacionalización de las Empresas, Distribución Física Internacional, El Comercio Internacional, Operaciones de Comercio Exterior, entre otros.

Canales de Distribución Física y *E-Logistics*

El participante comprende la vinculación de la cadena logística con el cliente y el mercado a través de un modelo de gestión que permite tomar decisiones en términos de distribución y diseño de canales, alineando estas decisiones a la estrategia general de la empresa, para asegurar una posición competitiva en el mercado. Además, maneja los conceptos del negocio electrónico en su vertiente de venta al cliente final (B2C, *Business To Consumer*) y los principales retos logísticos que este tipo de negocio conlleva. Se abordan los siguientes temas: Posicionamiento de la Cadena de Suministro Enmarcada en la SCM, Introducción a la Cadena de Suministro, Gestión de la Demanda, Gestión de Almacenes y Transporte, entre otros.

Gestión de la Calidad

Gestión de la Calidad y Mejora Continua

El alumno comprende las herramientas existentes para la implementación de sistemas de calidad en las empresas. Asimismo, conoce las herramientas de la calidad y sus aplicaciones en proyectos de mejora continua. Comprende la interpretación de requisitos y documentación de sistemas de Gestión de la calidad bajo el modelo del ISO 9000:2000. Los temas de este curso son: Diseño de Procesos, Concepto PITOC, Concepto del Problema SMART, Ciclo PDCA, *FISH Bone*, *Kaizen*, Modelo de Posicionamiento de Círculos Cuadrado, entre otros.

Customer Centric

El alumno desarrolla una estrategia para alinear los productos y servicios de la compañía con los deseos y necesidades de sus clientes más valiosos, con el objetivo de obtener más beneficios a largo plazo. El curso aborda los siguientes temas: Valor de cada Cliente, Cuantificar el Valor y Costo de Adquisición de cada Nuevo Cliente, entre otros.

Sistemas Integrados de Gestión

El curso integra los conceptos de calidad, medio ambiente, seguridad y salud en el trabajo. El participante desarrolla capacidades para el diseño y puesta en práctica de sistemas de gestión que proporcionen mayor eficiencia a las organizaciones. Los temas a tratar son:

Enfoque al Cliente a Través de Procesos, Requisitos de las Normas Relacionadas y Definición de Indicadores de Desempeño, entre otros.

Balanced Scorecard

El participante aplica los métodos y herramientas para diseñar e implementar el *Balanced Scorecard* como herramienta de gestión que permite monitorear y administrar la estrategia en una organización con el objetivo de mejorar sus resultados. Además, logra construir un proyecto de *Balanced Scorecard* de una unidad estratégica, un programa o un proyecto de su organización. El participante es experto seleccionando indicadores que realmente faciliten la toma de decisiones eficientes y eficaces en las unidades estratégicas, unidades orgánicas, proyectos o programas donde laboran. Se desarrollan los siguientes temas: Definición y Propósito de *Balanced Scorecard*, Tipos de Indicadores de Gestión, Metodología General de Construcción e Implantación del TGE, entre otros.

Gestión Cuantitativa

Modelación y Simulación

El participante conoce y domina el uso de las técnicas más utilizadas en el área de investigación de operaciones. Está en condiciones de dar el tratamiento adecuado a la información para transformarla en datos, modelar matemáticamente cualquier situación real, seleccionar la mejor técnica para la solución del modelo, analizar los resultados obtenidos y tomar decisiones basándose en ellos. El curso aborda: Modelos de Programación Lineal, Método Gráfico, Uso del Software Lindo, Modelos de Mezcla de Producción, entre otros.

Gestión de Costos y Presupuestos

El curso brinda herramientas necesarias para entender el comportamiento de los costos, gastos, pérdidas y su influencia en la gestión de la empresa; así como la importancia del planeamiento y control a través de la elaboración de presupuestos. Los temas que abarca el curso son: Costos y Contabilidad, Sistema de Costeo, Costos para la Toma de Decisiones, Costos logísticos, entre otros.

Gestión Financiera

El participante domina las bases teórica y práctica para tomar decisiones de dirección financiera que crean valor en situaciones de incertidumbre e información incompleta. Además, analiza y critica los conceptos básicos de la evaluación de proyectos y su interrelación con la creación de valor. Se desarrollan los siguientes contenidos: Análisis de Estados Financieros, Análisis de la Creación de Valor, Valor del Dinero en el Tiempo, Criterios de Evaluación de Proyectos, entre otros.

Project Management & Operations

El participante adquiere los conocimientos de los sistemas y técnicas más avanzadas en la dirección de proyectos a través de todas sus fases, interioriza los conceptos fundamentales de la gestión de proyectos, desde la definición de su alcance hasta el cierre del mismo pasando por la planificación y la ejecución. Además, se enfoca en las buenas prácticas del PMI para la gestión de proyectos. Se desarrollan los siguientes temas: Proyectos, Sistemas de Organización Empresarial, Equipos, Herramientas de Análisis y Control, *Lean Project*, entre otros.

Habilidades de Liderazgo

Liderazgo Gerencial

El alumno fortalece sus competencias de liderazgo y desarrolla las herramientas necesarias para plasmarlo en forma realmente efectiva en el sector. Asimismo, desarrolla sus competencias personales enfocadas en el manejo de un grupo humano y comprende la importancia de identificar nuevas posibilidades y oportunidades de crecimiento. El curso considera los siguientes temas: Auto Conocimiento como base del Liderazgo, Rasgos de la Personalidad, Comportamiento y Liderazgo, Coaching y Programación Neuro Lingüística, entre otros.

Design Thinking

El curso ofrece al participante una perspectiva que combina el pensamiento creativo con el analítico para encontrar soluciones de forma innovadora en las prestaciones de diseño. Los participantes se sumergen en los procesos innovadores aprendiendo los diferentes métodos, técnicas y herramientas del Design Thinking y de la co-creación aplicándose al proyecto. Se abordan temas como: Encontrar Oportunidades del Diseño a un Contexto Industrial, Definir el Problema de Diseño, Explorar Soluciones Mediante Equipos Multidisciplinarios, Enmarcar el Concepto de Diseño Considerando la Estrategia de Negocio, entre otros.

Coaching

El curso tiene como objetivo contribuir con el desarrollo personal al potenciar habilidades conocimientos y actitudes, utilizando el *coaching* como una herramienta estratégica. El participante se desenvuelve en diferentes espacios de interacción, mientras se amplía y fortalece sus capacidades para tomar decisiones y ejecutar acciones efectivas.

“LEGO® Serious Play®”

A través de la metodología LEGO® Serious Play® se potencia la experiencia con un proceso de formación y transformación estratégica, innovador y profundamente vivencial, logrando el desarrollo de competencias de Liderazgo como Team Building, Estrategias, Creatividad, Innovación, Comunicación, entre otras.

Negociación

El participante identifica y aplica formas de resolver conflictos inherentes al mundo de los negocios, utilizando el pensamiento sistémico, el cual concilia los resultados de corto plazo con la sostenibilidad en el tiempo. El participante estará en capacidad de administrar los “*trade-offs*” que aparecen en situaciones complejas de negociación con múltiples variables y protagonistas. Se desarrollan los siguientes temas: Estilos y Tácticas de Negociación, Determinación de Valor, Plan de Negociación, Negociación y Ética, entre otros.

Dirección de Operaciones Estratégicas

Prototipos

El participante desarrolla un modelo de negocio completo y viable y vende los prototipos desde el *seed* hasta los *rounds*; es decir, define la idea, diseña el prototipo y lo testea. El participante transforma su visión, cultura y negocio a las necesidades del siglo XXI. En este curso se estudian temas como: Mapeando Soluciones, Saber Hasta Dónde Llegar: “*Minimum Valued Product*”, *User Experience Design: Structure/Architecture, Documentation, Design Patterns*, Modelos Disruptivos, entre otros.

Tesis I

El alumno desarrolla, con el debido rigor correspondiente a una investigación aplicada, el tema de tesis conducente al grado académico de magíster. Para ello, selecciona un problema práctico a resolver o un proceso de construcción a ser mejorado y elabora el marco teórico para el desarrollo del proyecto.

Tesis II

El participante plantea la propuesta sustentada de solución o mejora y evalúa el impacto de la misma en términos operativos, económicos y financieros. Asimismo, integra los aportes relevantes que se pueda recibir del docente o de sus compañeros derivadas del trabajo efectuado durante los cursos anteriores, para que finalmente establezca las conclusiones y recomendaciones a su investigación, señalando además posibles líneas de investigación futura. El resultado final es el borrador de tesis.

Simulador: *Business Management*

Este simulador integra los factores que influyen en las distintas áreas del negocio para desarrollar habilidades directivas y competencias de gestión empresarial. Las simulaciones ofrecen situaciones que se asemejan a una experiencia real por la fuerte motivación que generan en los participantes gracias a su carácter participativo e interactivo, y a los factores competitivos que producen altos niveles de compromiso.

Evaluación de Proyectos

El curso proporciona las herramientas y técnicas para la evaluar las alternativas de inversión y el financiamiento en nuevas empresas, lanzamiento de productos y ampliaciones de planta. El participante adquiere la capacidad de brindar recomendaciones sobre su ejecución con el propósito de garantizar el éxito en la inversión y disminuir el riesgo. Los temas a tratar son: Evaluación de Proyectos y la Generación de Valor, Estructura de Financiamiento e Indicadores de Rentabilidad, entre otros.