



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA

LA MOLINA

FACULTAD DE ECONOMÍA Y PLANIFICACIÓN

UNIDAD DE EXTENSIÓN Y PROYECCIÓN SOCIAL

Ingeniería en Gestión Empresarial, Economía y Estadística Informática



PROGRAMA DE ALTA ESPECIALIZACION
**SALES & OPERATIONS
PLANNING - S&OP**

SABADO 18 SETIEMBRE 2021



160 HORAS ACADÉMICAS



MODALIDAD ONLINE



En convenio con



CCL ASOCIADO
CÁMARA DE COMERCIO - LIMA

OBJETIVO

Brindar a los participantes las técnicas y herramientas necesarias para implementar estrategias de integración entre la gestión comercial, producción y logística, alineadas a los objetivos empresariales a través de un comité de Sales & Operations Planning (S&OP), asegurando un adecuado retorno sobre la inversión y posicionamiento en el mercado.

PLAN DE ESTUDIOS

Planeamiento Estratégico y Operativo (8 horas académicas)	<ul style="list-style-type: none">Fundamentos prácticos
Enfoque de Negocio (8 horas académicas)	<ul style="list-style-type: none">Estrategia EmpresarialMacro objetivos Empresariales
Planeamiento Comercial (32 horas académicas)	<ul style="list-style-type: none">Taller de Planeamiento EstratégicoTaller de Planeamiento OperativoSeguimiento y Control con Indicadores Clave de Gestión
Planeamiento de la Producción (32 horas académicas)	<ul style="list-style-type: none">Taller de Planeamiento EstratégicoTaller de Planeamiento OperativoSeguimiento y Control con Indicadores Clave de Gestión
Planeamiento Logístico (32 horas académicas)	<ul style="list-style-type: none">Taller de Planeamiento EstratégicoTaller de Planeamiento OperativoSeguimiento y Control con Indicadores Clave de Gestión
Comité Sales & Operations Planning (32 horas académicas)	<ul style="list-style-type: none">Alineamiento e Integración (Pre -S&OP)Análisis de recursos vs. Estrategia EmpresarialConsolidación y/o ajuste integral (S&OP)Taller Integrador
Taller de Negociación y Manejo de Conflictos (16 horas académicas)	<ul style="list-style-type: none">Taller ITaller II

DURACION

El Programa de Alta Especialización en Sales & Operations Planning - S&OP tiene una duración total de **160 horas académicas** distribuidas en:

- ✓ **144 horas académicas de clases en vivo.**
- ✓ **16 horas académicas de participación en foros.**

EXPOSITORES

Ing. Luis Ara

Diploma Internacional en Gestión Comercial en ESAN – ESIC Business School. Especialización en Desarrollo Gerencial en MBA Consultoría. Ingeniero Industrial de la Universidad Ricardo Palma. Sólida experiencia en ventas B2B y B2C. Ejecutivo con más de 21 años de experiencia directiva en el área de gestión comercial en empresas como SMP LOGÍSTICA Y COURIER, SEGURAMA, PROSEGUR y MAPFRE. Experiencia en Docencia Universitaria Postgrado en la Universidad Nacional de Ingeniería y Universidad Nacional Agraria La Molina en el área Comercial y Retail. Actualmente es Director Comercial y Ventas en SEGURAMA.

Ing. Gino Ballero

MBA de la Universidad Ricardo Palma, Diplomado en Gestión Estratégica de Logística en IPAE y Especializaciones en Lean Manufacturing y SIX SIGMA en el Colegio de Ingenieros del Perú. Ingeniero Industrial de la Universidad Ricardo Palma. Con 20 años de experiencia directiva en Plantas de Producción, Procesos de Mejora Continua, Operaciones y Logística en empresas como TECNICAS METALICAS, TOMOCORP, GRUPO SARFATY, AGP PERU, INDUSTRIAL MECRIL entre otras, aplicando técnicas y herramientas de Ingeniería, Lean Manufacturing y Six Sigma. Amplia experiencia en Docencia de Pregrado y Postgrado en la URP, UNI, UNALM y Zegel IPAE, en las áreas de Producción, Operaciones y Logística. Actualmente es Sub Gerente de Compras Corporativas en LIMA GAS.

Mg. Carlos Noé

MBA en CENTRUM Católica. Diplomado en Administración Gerencial en la Universidad ESAN. Postgrado en Gerencia de Logística y Supply Chain Management en CENTRUM Católica. Ingeniero Industrial de la Universidad Ricardo Palma. Ha sido KEY USER de SAP R/3 para Mercedes Benz (Perú y Chile), KEY USER de Stockdown para Mercedes Benz (Perú) y Komatsu Mitsui Maquinarias – División Cummins (Perú). Ejecutivo con 19 años de experiencia directiva en el área Logística, Operaciones y Gestión Comercial, en empresas transnacionales y nacionales como Helicópteros del Sur, Komatsu Mitsui Maquinarias, Divemotor, Grupo Gloria, entre otras. Ex-miembro del Comité Consultivo de la Escuela Profesional de Ingeniería Industrial de la Universidad Ricardo Palma. Experiencia en docencia de Postgrado en las especialidades de Logística, Supply Chain Management, Comercial, Negocios y Management en la Universidad Ricardo Palma, SENATI, Universidad Nacional de Ingeniería y Universidad Nacional Agraria La Molina. Actualmente es Gerente General de Business Partner Company y Consultor de Empresas.

Mg. Omar Valdivia

MBA en Universidad ESAN, Posgrado en Logística y Operaciones en Universidad ESAN. Especialización en Gestión de Compras y Negociación con Proveedores en Universidad de Lima. Diplomado en Gerencia de Calidad ISO 9001:2015 en SGS Academy Perú. Ingeniero Industrial de la Universidad Ricardo Palma. Con 12 años de experiencia directiva en logística, operaciones y servicio al cliente y en empresas del sector de consumo masivo, retail y gastronómico tales como Arca Continental, Wosak, PC Link, Quest & Solutions y Mc Donald's. Experiencia en Docencia Posgrado en la Universidad Nacional Agraria La Molina en las áreas de Logística y Supply Chain Management. Actualmente es Gerente de Logística en Arca Continental.

* BPC Business School se reserva el derecho de cambiar algún docente por contingencias inesperadas.

METODOLOGIA

Los temas y conceptos serán desarrollados en un lenguaje claro y simple. Las sesiones tendrán una gran orientación a los aspectos prácticos y propiciarán la activa participación de los asistentes. Para ello cada expositor debe integrar adecuadamente los siguientes aspectos metodológicos:

- ✓ Presentación y desarrollo conceptual y técnico de cada sesión.
- ✓ Orientación aplicativa y práctica de los temas y herramientas presentadas a través de: experiencias laborales, presentación de ejemplos reales y desarrollo de casos y ejercicios.
- ✓ Motivación apropiada a los asistentes buscando su participación activa mediante: intervenciones en clase, análisis de los temas, intercambio de experiencias, desarrollo de casos y ejercicios grupales e individuales.

PLATAFORMA VIRTUAL

- ✓ Todas las sesiones de clases se realizan en tiempo real vía videoconferencia de manera interactiva entre los docentes y participantes.
- ✓ Grupos de trabajo en línea con asesoramiento del docente a cargo durante las sesiones de clase.
- ✓ Salas de reuniones virtuales para que los alumnos puedan realizar trabajos en horarios fuera de clase.
- ✓ Acceso a la plataforma virtual desde un dispositivo móvil, laptop o pc.
- ✓ Soporte técnico en el uso y acceso de la plataforma.
- ✓ Foros de consultas para trabajos encomendados por el docente.
- ✓ Capacidad máxima de 25 participantes.

EVALUACION

Durante el desarrollo del programa de alta especialización la evaluación será en forma permanente a los participantes, quienes debe cumplir los siguientes **requisitos académicos mínimos**:

- ✓ Nota mínima aprobatoria por curso es de 14 (catorce).
- ✓ Asistencia a clases, como mínimo 80%.
- ✓ Participación de clases activa.
- ✓ Presentación de trabajos – talleres.

RECONOCIMIENTOS

- Los participantes que cumplan con los requisitos académicos mínimos obtendrán la certificación del **PROGRAMA DE ALTA ESPECIALIZACIÓN EN SALES & OPERATIONS PLANNING – S&OP** a nombre de la **Universidad Nacional Agraria La Molina - Facultad de Economía y Planificación en convenio con BPC Business School**. (*)
- A los tres primeros puestos se entregará un **CERTIFICADO DE RECONOCIMIENTO** al mérito.
- A los participantes que no cumplan con la totalidad de lo exigido, se les entregará una Constancia de Participación, detallando los cursos aprobados.

DIRIGIDO A

El programa de especialización está dirigido a profesionales y técnicos egresados involucrados en el área Comercial, Producción y Logística. Otros profesionales que deseen adquirir los conocimientos, técnicas y herramientas en el Planeamiento de Ventas y Operaciones.

REQUISITOS

A efectos de participar en el programa de alta especialización los postulantes deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- Profesionales con estudios universitarios concluidos o por concluir.
- Profesionales con estudios técnicos (3 años) concluidos.

INVERSION

Modalidades de Pago y Descuentos

Modalidad de Pago	Modalidad 1: Pago en 1 Cuota	Modalidad 2: Pago en 3 Cuotas
Precio Regular	S/ 2,800	3 cuotas de S/ 980 c/u
Precio con 20% descuento hasta el 06/09/21 (*)	S/ 2,240	3 cuotas de S/ 784 c/u
Precio con 25% descuento para Comunidad UNALM y BPC Business School (*)	S/ 2,100	3 cuotas de S/ 735 c/u

(*) Los descuentos no son acumulables.

Forma de Pago

Opción 1: Los pagos se realizan vía depósito o transferencia en el **Banco de Crédito del Perú, Banco BBVA ó Banco Scotiabank** a la cuenta corriente de la **Fundación para el Desarrollo Agrario**.

Opción 2: Pago con tarjeta de crédito y/o débito mediante Pago Link ()**



(**) Previa coordinación al teléfono: 6851185 ó 993937937. Aceptamos todas las tarjetas de crédito y/o débito.

INICIO Y HORARIO DE CLASES

Inicio de clases : 18 de Setiembre del 2021

Horario de clases : sábados de 3 pm a 8 pm y domingos de 8 am a 1 pm

* La universidad se reserva el derecho de reprogramar la fecha de inicio al no completar la cantidad mínima de participantes.

INFORMES E INSCRIPCIONES

Teléfono: 6851185

RPC y WhatsApp: 993937937

RPM y WhatsApp: 971110666

e-mail: cfep@lamolina.edu.pe ; info@bpc.com.pe

Web: www.bpc.com.pe/especializaciones-unalm