1. Identificación del Curso/ Módulo

Nombre del Curso/ Módulo: **Distribución Física Nacional e Internacional**	Línea de conocimiento **EGLO**	Código materia: **00007**	Crédito: **3**	Horas totales	**144**	Horas Clase	**48**
						Horas Independientes	**96**

Facultad/ Departamento	**Facultad de ingeniería**					
Programa que Administra el curso o módulo	**Especialización en Logística Integral**					
Niveles de Formación	Técnico Profesional			Especialización	X	
	Tecnológico Profesional			Maestría		
	Profesional			Doctorado		
Modalidad	Presencial	X	Dual		Virtual	
Fecha de actualización de la guía:	**Junio de 2018**					

2. Restricciones de:

Conocimiento		Orden
Prerrequisito		
Correquisitos		

3. Justificación

En pocos años la logística ha pasado a convertirse en una actividad clave que penetra todos los sectores de la economía, convirtiéndose en un elemento esencial para el éxito de los negocios en la medida en que la globalización de los mercados se convierte cada vez más en una realidad. La palabra logística sirve para designar “todo movimiento o flujo organizado de materiales, dinero e información y en ocasiones también de personas”. El concepto abarca desde la capacidad de trasladar cientos de maletas de un avión a otro en menos de una hora hasta la clasificación de cartas en una oficina de correos. Se hace uso de la logística cuando un restaurante suministra comidas a domicilio o cuando miles de componentes llegan a la cadena de montaje de una fábrica de automóviles en el momento justo y en el sitio adecuado, con la información correcta. Las empresas de logística transportan, almacenan, distribuyen paquetes, equipos, materias primas, productos terminados y a veces instalaciones industriales enteras a cualquier lugar del mundo y se ocupan de artículos minúsculos cuyo traslado exige una seguridad máxima.

En las empresas existen sistemas básicos que facilitan su funcionamiento sin problemas, uno de ellos es el SISTEMA LOGISTICO relacionado con el flujo de los materiales, desde los proveedores hasta los usuarios finales y cuyo establecimiento requiere de un análisis y estudio exhaustivo que permita lograr que la empresa cuente con un elemento logístico totalmente integrado, para que pueda cumplir con la misión que le compete y que consiste en: "DESARROLLAR UN SISTEMA QUE EJECUTE LAS POLITICAS DE SERVICIO AL CLIENTE CON EL MENOR COSTO POSIBLE"

4. Competencias de formación

Competencia	Resultado de aprendizaje esperado
Selecciona el canal de distribución más apropiado, de acuerdo con al tipo de producto que se quiere distribuir, al mercado que se quiere atacar y a los objetivos que se persiguen con la distribución.	Diseño de la estrategia de distribución más apropiada dependiendo del tipo de producto, del mercado y de los objetivos que se persigan con el canal de distribución

Selecciona la estrategia de distribución acorde con lo que se quiera lograr.	Seleccionar el canal de distribución más apropiado. Selección del modo de transporte apropiado.
Realizar las negociaciones en los mejores términos en cuanto a precios, condiciones de entrega, trámites aduaneros y bancarios, y selección de la cadena óptima.	Costear la cadena de DFI a utilizar Seleccionar la cadena de Distribución Internacional que reporte mas beneficios para la empresa.
Suscribe convenios de negociación internacionales en las condiciones más favorable para la empresa.	Conocer lo que significa cada ICOTERM desde el p unto da vista de deberes y derechos de comprador y vendedor.

5. Contenido de la actividad académica*

Unidad	Temáticas	Semanas	Evaluación del aprendizaje
Distribución Física Nacional	• Funciones de la Distribución • Canales de Distribución • Estrategias de Distribución • Tendencias de la distribución • Selección del canal de distribución	16 horas	Taller
Distribución Física Internacional	• Análisis de la carga a transportar. • Análisis del modo de transporte a emplear • Costos de la cadena de distribución Física Internacional	16 horas	Taller
INCOTERMS 2010	• Descripción de cada término	16 horas	Examen

Recursos:

- Lecturas
- Talleres prácticos

6. Estrategias Pedagógicas

1. Exposiciones magistrales
2. Lecturas técnicas

Otra:

7. Evaluación y Registro de resultados

Evaluar:

1. Talleres
2. Examen

Calificar:

1. Talleres (40%)
2. Examen (60%)

Registro: Se realiza el registro de acuerdo con la programación académica.

8. Referencias Bibliográficas

Bibliografía UNAB	Notación topográfica
Luis Aníbal Mora García, Logística del transporte y distribución de carga 2014	658.7882 M827
Soret de Los Santos, I; Logística y Marketing para la Distribución Comercial. Editorial ESIC, 2006.	658.5/S713l
Lawrence, Arthur; Distribución Comercial; Editorial Deusto 2005	658.8/L419/EJ.1
Diez de Castro, E; Distribución Comercial; Editorial MC Graw Hill, 2004	658.84/D614d
Pelton, L; Canales de marketing y Distribución Comercial: Un enfoque de administración de relaciones. Editorial Mc Graw Hill, 2005.	658.84/P393

Bibliografía Complementaria

Ruibal, A; Gestión Logística de la Distribución Física Internacional. Editorial Norma 1997

9. Observaciones

1. Identificación del Curso/ Módulo							
Nombre del Curso/ Módulo: **Negociación**	Línea de conocimiento **EGLO**	Código materia: **00012**	Crédito: **3**	Horas totales	**144**	Horas Clase	**48**
						Horas Independientes	**96**
Facultad/ Departamento	**Facultad de ingeniería**						
Programa que Administra el curso o módulo	**Especialización en Gestión Logística Integral**						

Niveles de Formación				
	Técnico Profesional		Especialización	X
	Tecnológico Profesional		Maestría	
	Profesional		Doctorado	

Modalidad	Presencial	X	Dual		Virtual	

Fecha de actualización de la guía:	**Junio de 2018**

2. Restricciones de:

Conocimiento		Orden
Prerrequisito		
Correquisitos		

3. Justificación

La negociación es una herramienta importante para lograr lo que queremos de otras personas, sobre todo cuando no se tienen intereses en común. Para el estudiante de la Especialización en Gestión Logística Integral es importante el aprender a negociar, dada la diversidad de los campos de su desempeño. En el mundo actual se requiere poder crear un intercambio de beneficios mutuos, que termine en buenos acuerdos, es imprescindible, ante todo, conocer las preferencias de la otra parte. Ciertas estrategias ayudan a reunir esa información, a tolerar distintas percepciones en la otra parte, a utilizarlas en beneficio de ambas y a inventar acuerdos realmente creativos. Es preciso, en primer lugar, que el estudiante aprenda a crear confianza y compartir información. Luego hay que formular muchas preguntas. Se puede aprender, incluso, cuando no se obtiene una respuesta.

Negociar con inteligencia significa aprender a evitar los prejuicios y errores más comunes. Esas equivocaciones inducen a la gente a actuar en forma irracional, aun saboteando sus propios intereses. Un error común es el deseo de "ganar" a toda costa, que a su vez es alimentado por factores psicológicos. Al comenzar la conversación con una posición previamente tomada, uno tiende a buscar pruebas que refuercen esa posición e ignorar toda información en contrario. Para evitar caer en esto, uno debe hacer el esfuerzo de refutar su propia posición. Este es el campo en el cual esta temática debe desarrollarse a fin de crear en los estudiantes las habilidades para poder negociar con asertividad.

4. Competencias de formación

Competencia	Resultado de aprendizaje esperado
Conocer el proceso de negociación, así como las técnicas y estrategias utilizadas, para la obtención de recursos físicos y de información necesarios en la operación de las empresas, que permita incrementar las posibilidades de éxitos en las negociaciones, con actores internos y externos.	• Identificar el conflicto como algo inherente al manejo de los negocios. • Conocer las causas, así como los agravantes y moderadores y del conflicto • Aprender a conocer los diferentes enfoques para el manejo de los conflictos.
Desarrollo de habilidades para la negociación intercultural y para la administración de conflictos.	• Conocer los diferentes campos de la negociación. • Conocimiento y puesta en práctica de los diferentes estilos de negociación.

	• Desarrollar habilidades para la negociación • Aprender la metodología de Harvard para la negociación.

5. Contenido de la actividad académica*

Unidad	Temáticas	Semanas	Evaluación del aprendizaje
Conflictos	• El fenómeno del conflicto y la visión histórica de ellos. • Agravantes y moderadores del conflicto. • Posibles causas y clases de conflicto. • Administración del conflicto.	24 horas	Taller
Negociación	• Campos de la negociación y porqué se negocia. • Estilos de negociación. • Características de las negociaciones tradicionales. • Habilidades de negociación. • Método de Negociación de Harvard.	24 horas	Taller

Recursos:

- Talleres de desarrollo
- Casos de estudio

6. Estrategias Pedagógicas

1. Exposiciones magistrales
2. Análisis de casos

Otra:

7. Evaluación y Registro de resultados

Evaluar: Talleres

Calificar: Se realizarán Talleres semanales los cuales tendrán igual participación en la nota definitiva.

Registro: Se realiza el registro de acuerdo con la programación académica.

8. Referencias Bibliográficas

Bibliografía UNAB	Notación topográfica
Singer, L; Resolución de conflictos: técnicas de actuación en los ámbitos empresarial, familiar y legal. Editorial Paidos 1996.	303.69/S617

Rodríguez, M; Manejo de Conflictos. Editorial Manual Moderno, 1989.	158.7/R696
Eastman de la Cuesta, R; Interculturalidad y Negociación: como hacer negocios en la diversidad cultural global. Editorial Universidad Sergio Arboleda, 2008.	302.35/E13
Manuel Dasí, F; Técnicas de Negociación: un método práctico. Editorial ESIC, Séptima Edición, 2009.	658.4052/M294
Criqui, P; Como llegar a ser un maestro de la negociación: un nuevo enfoque de la persuasión. Editorial Granica, 1991.	658.409/C931
Cristopher, E; El juego de la negociación: manual de entrenamiento. Editorial Legis, 1991	658.4035/CH556
Economy, Peter; El arte de la negociación. Editorial Mc Graw Hill, 1994.	158.5/E19

Bibliografía Complementaria

Alcázar, J; Cómo detectar y resolver los conflictos en las empresas. Editorial Gestión y Planificación Integral.

9. Observaciones