Máster Executive en Dirección de Operaciones

Valencia
2022

PEAKS BUSINESS SCHOOL

apd

PEAKS BUSINESS SCHOOL

PEAKS Business School es una escuela de negocios valenciana, promovida por un grupo de empresarios apasionados por la formación empresarial y el crecimiento profesional. Creemos que la prosperidad de nuestro entorno se obtiene a través de la eficiencia y la excelencia de nuestras empresas, y para lograrlo necesitamos los profesionales y directivos mejor capacitados.

Con un equipo con amplia experiencia en formación empresarial y ejecutiva nos hemos atrevido a replantear las bases de las escuelas de negocio convencionales, incorporando la tecnología y los nuevos recursos de nuestro siglo y hemos diseñado una metodología que obtiene los mejores resultados en el crecimiento personal de cada uno de nuestros alumnos.

PEAKS son las siglas de «Personal Enhancement in Attitude, Knowledge and Skills». Nuestra metodología sigue una cuidada evolución de los métodos docentes convencionales de las escuelas de negocio. Su objetivo es facilitar la transformación necesaria en el individuo para lograr alcanzar sus metas profesionales.

PEAKS Business School nace en 2015 con unos valores y unos principios que fundamentan nuestra estrategia empresarial y guían hasta el más pequeño de los detalles de todo lo que ocurre en la escuela. Ética, honestidad, independencia, respeto y sostenibilidad son valores universales que nos acompañan desde el primer día de actividad y que esperamos que compartan nuestros alumnos y sus empresas.

PEAKS
BUSINESS SCHOOL

peaks.es

ASOCIACIÓN PARA EL PROGRESO DE LA DIRECCIÓN (APD)

La Asociación para el Progreso de la Dirección se creó en 1956 con el objetivo de colaborar con el desarrollo de las empresas, a través del desarrollo de sus directivos. A lo largo de estos años, APD ha utilizado distintas herramientas para alcanzar su objetivo fundacional, convirtiéndose en un prestigioso foro de debate y de relaciones a nivel nacional.

APD es una entidad privada e independiente, sin ánimo de lucro, de ámbito internacional, cuya misión es impulsar y actualizar la formación y la información de los directivos de empresas y de los empresarios a través de actividades de difusión del conocimiento, capacitación y mejora profesional.

La innovación ha sido uno de los elementos que han dirigido la Asociación desde su nacimiento. En APD estamos en permanente vigilancia para debatir sobre las últimas tendencias, en formatos atractivos y eficaces para nuestros asistentes.

APD favorece el debate, el intercambio de experiencias y de ideas, desde el más absoluto respeto a la diversidad y a las opiniones de todos, no tomando partido por ninguna de ellas.

En APD contamos con ponentes de primer nivel, muchos de ellos directivos y directivas de empresas, que nos trasladan sus propias vivencias.

apd

www.apd.es

La mejor inversión que puedes hacer es invertir en ti

MÁSTER EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES

El área de operaciones es la responsable de entregar al cliente el producto o servicio que ofrece nuestra organización. Del éxito de esta función depende en gran medida el éxito de la empresa, pues a través de su correcta gestión se proporciona al área comercial herramientas de mejora competitiva, y al área financiera beneficios en cuenta de resultados. Nuestro compromiso es ayudar a los mejores profesionales y directivos a alcanzar este éxito.

Para lograrlo debemos entender las operaciones de manera global, teniendo en cuenta todas las áreas que la componen, como son producción, planificación, logística, calidad, compras, mantenimiento, proyectos o ingeniería, entre otros. Y no podemos olvidar el alineamiento de estas áreas con el resto de la gestión de la empresa: estrategia, marketing, finanzas, personas y tecnología deben estar perfectamente coordinadas con operaciones. Esta es nuestra visión y este es nuestro objetivo con nuestro máster executive. ¿Te animas a conocerlo?

Gerardo Ibáñez
Director del Máster Executive
en Dirección de Operaciones

Máster Executive en Dirección de Operaciones

La suerte no existe

Existe el trabajo bien hecho y existen personas que están preparadas para hacerlo bien. Si quieres que cambie tu futuro ha llegado el momento de que inviertas en ti

ESTRUCTURA DEL MÁSTER EXECUTIVE EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES

El programa tiene una estructura secuencial, en el que se van introduciendo de manera planificada los conocimientos de las distintas áreas y el desarrollo de las habilidades y actitudes. Esto se hace así para facilitar el mejor asentamiento de los conocimientos y la transformación personal

CONOCIMIENTOS

Estrategia de negocio

Estrategia de operaciones. Diseño, producción y servicios

Supply chain management. Planificación de operaciones y gestión de stocks

Lean Manufacturing. Toyota Production System

Gestión y control de calidad. Técnicas Six Sigma

Supply chain management. Gestión de compras y logística

Gestión de proyectos - PMI, Agile, Scrum

Gestión de los sistemas de información. Industria 4.0.

Recursos humanos

Marketing y dirección comercial

Dirección financiera y contabilidad de costes

HABILIDADES

Inteligencia organizativa

Networking: gestión eficiente de la red de contactos

Marca personal

Trabajo en equipo

Negociación

Comunicación interpersonal

Gestión de conflictos

Gestión del cambio

ACTITUDES

Ética en los negocios

Liderazgo

Motivación y entusiasmo

Creatividad

Coherencia

Tolerancia y aprovechamiento de la diversidad

Olvídate de memorizar. Aprende haciendo

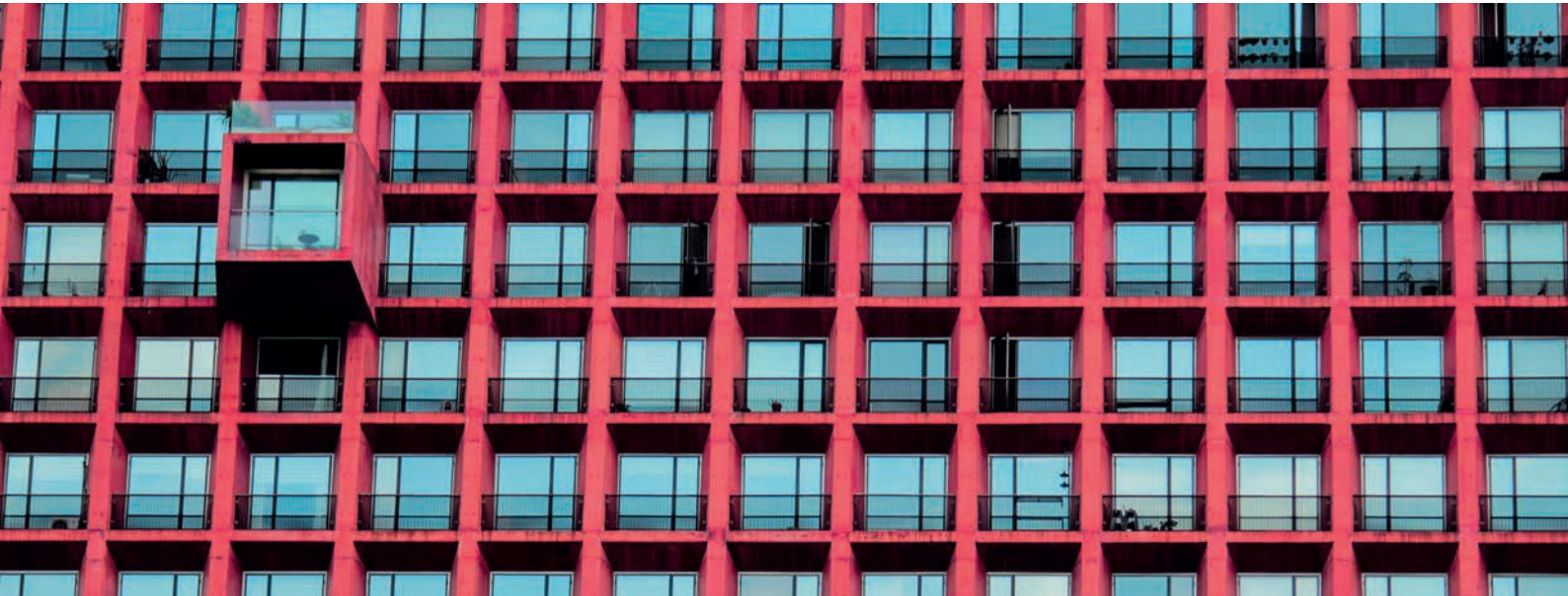
DIRIGIDO A:

El Máster Executive en Dirección de Operaciones es un máster orientado a profesionales y directivos, con estudios universitarios y suficiente experiencia profesional.

La mayor parte de los alumnos trabajan en alguna de las áreas de operaciones: producción, logística y supply chain management, mantenimiento, calidad, compras, proyectos, ingeniería y también en muchas ocasiones en control de gestión y sistemas de información, especialmente en aquellas áreas más relacionadas con operaciones. Sin embargo, este programa también es adecuado para directores generales, gerentes y consultores que desean facilitar la transformación de sus organizaciones basándose en la excelencia en las operaciones.

Los estudios de los que provienen suelen ser ingenieros industriales, de organización industrial y de otras ramas de la ingeniería, como pueden ser ingeniería civil, de telecomunicaciones, informática, química y muchas otras. También hay interés habitualmente en este programa por parte de los titulados en administración de empresas y otras ramas de la gestión empresarial.

El progreso que se alcanza al adquirir los conocimientos y habilidades de este máster ayuda a acelerar la carrera profesional y la responsabilidad dentro de sus organizaciones.



Contenidos del máster

ESTRATEGIA DE NEGOCIO. VISIÓN DE LA DIRECCIÓN GENERAL

La Dirección de Operaciones ha de participar activamente en la estrategia de la compañía.

Para cualquier directivo o mando en una empresa es muy importante conocer qué actividades y herramientas de análisis utiliza la dirección general para mantener y mejorar la competitividad de la empresa. La participación de la dirección de operaciones en las decisiones estratégicas es fundamental. Es por ello que en este módulo aprenderemos los conceptos que permitan entender el plan estratégico del negocio y participar en su elaboración, aportando la visión del área de operaciones en las decisiones de posicionamiento que permitan a la empresa tener éxito y adaptarse

ESTRATEGIA DE OPERACIONES. DISEÑO, PRODUCCIÓN Y SERVICIOS

La visión de la Dirección General en el área productiva: diseño de productos, servicios y procesos de gestión.

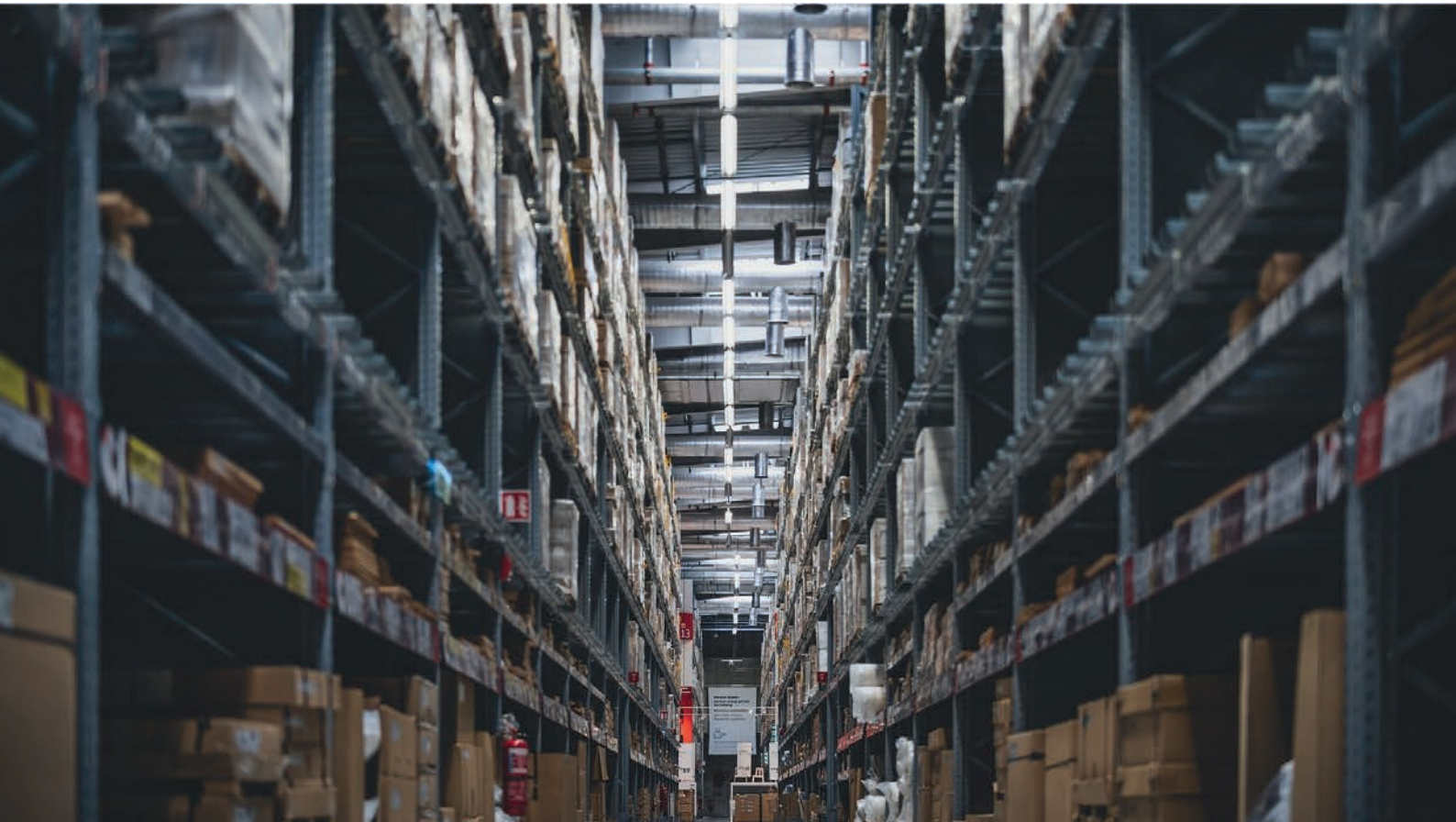
Alineación de las operaciones con la visión de negocio: realimentación mutua.

La estrategia de operaciones es clave para asegurar que el negocio será competitivo desde todos los puntos de vista, cerrando el círculo en la forma de afrontar el diseño del producto y servicio, así como su relación con las diferentes estrategias en la gestión de producción y logística. Es importante así mismo alinear la innovación en productos y procesos con la estrategia de la empresa, las necesidades del mercado, y la forma de llevar a la realidad la creación y el suministro de producto y servicio a cliente desde las operaciones. Este módulo incluye la estructuración escrita de los procesos de la empresa, los métodos de trabajo enfocados en la mejora de la productividad.

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT. PLANIFICACIÓN DE OPERACIONES Y GESTIÓN DE STOCKS

Planificación de recursos humanos, materiales e información -Sales & Operations Planning.

Estructuración completa de los procesos de planificación de la compañía, desde la estrategia general a la programación diaria operativa. Definición de los procesos de previsión de la demanda para alinearlos con la gestión de personal, la planificación de la producción de productos y servicios, la gestión de los stocks –componentes, producto en curso y producto final- y la logística de distribución, así como la integración del aprovisionamiento desde proveedores. La planificación colaborativa interna y externa como clave en la respuesta rápida a cliente y la mejora de los niveles de servicio.



LEAN MANUFACTURING – TOYOTA PRODUCTION SYSTEM

Gestión de todos los procesos organizativos de la empresa desde el punto de vista de la mejora continua de la calidad y productividad sin necesidad de inversión.

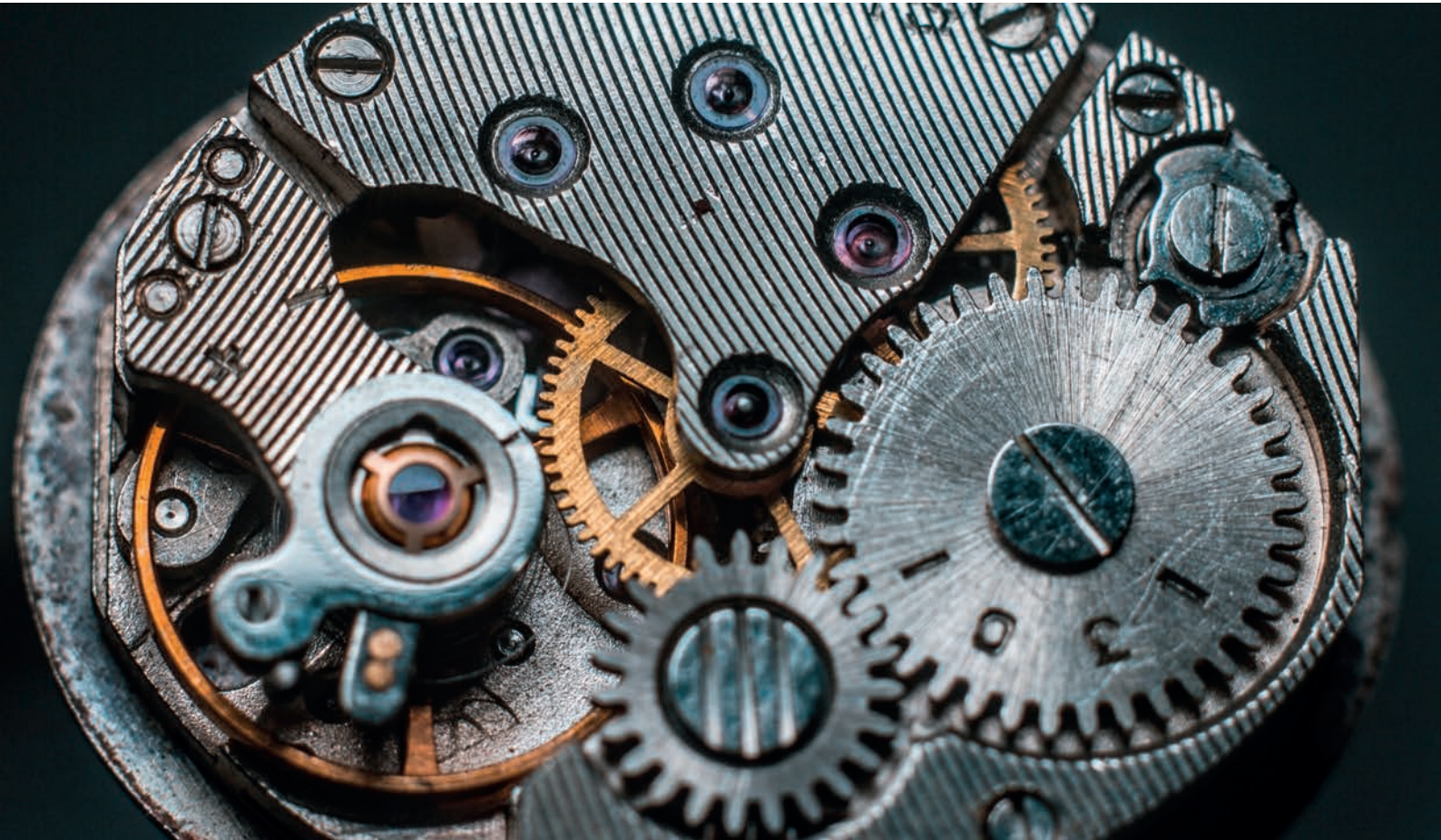
Focalización de la Dirección de Operaciones en la integración de la Mejora Continua como filosofía de trabajo global, alineada con el resto de áreas de gestión de la empresa.

La visión del sistema japonés como suministrador de palancas para la mejora de las ventas y de la cuenta de resultados. Integración de la filosofía de gestión de los Recursos Humanos como clave de la mejora competitiva de la empresa, desarrollando el aprendizaje de los mandos en supervisión y control, potenciando la delegación de tareas de trabajo y mejora en el personal de base. Grupos autónomos, trabajo en equipo, desarrollo de herramientas de mejora continua -5S, TPM, SMED, KANBAN, etc-, partnership con proveedores y clientes, y análisis global de flujos de negocio a través de VSM. Metodología de resolución de problemas y mejora continua estructurada: Ciclo PDCA de Deming - Modelo A3 thinking

GESTIÓN Y CONTROL DE CALIDAD. TÉCNICAS SIX SIGMA

La gestión de la calidad como filosofía integradora en todos los departamentos de la empresa.

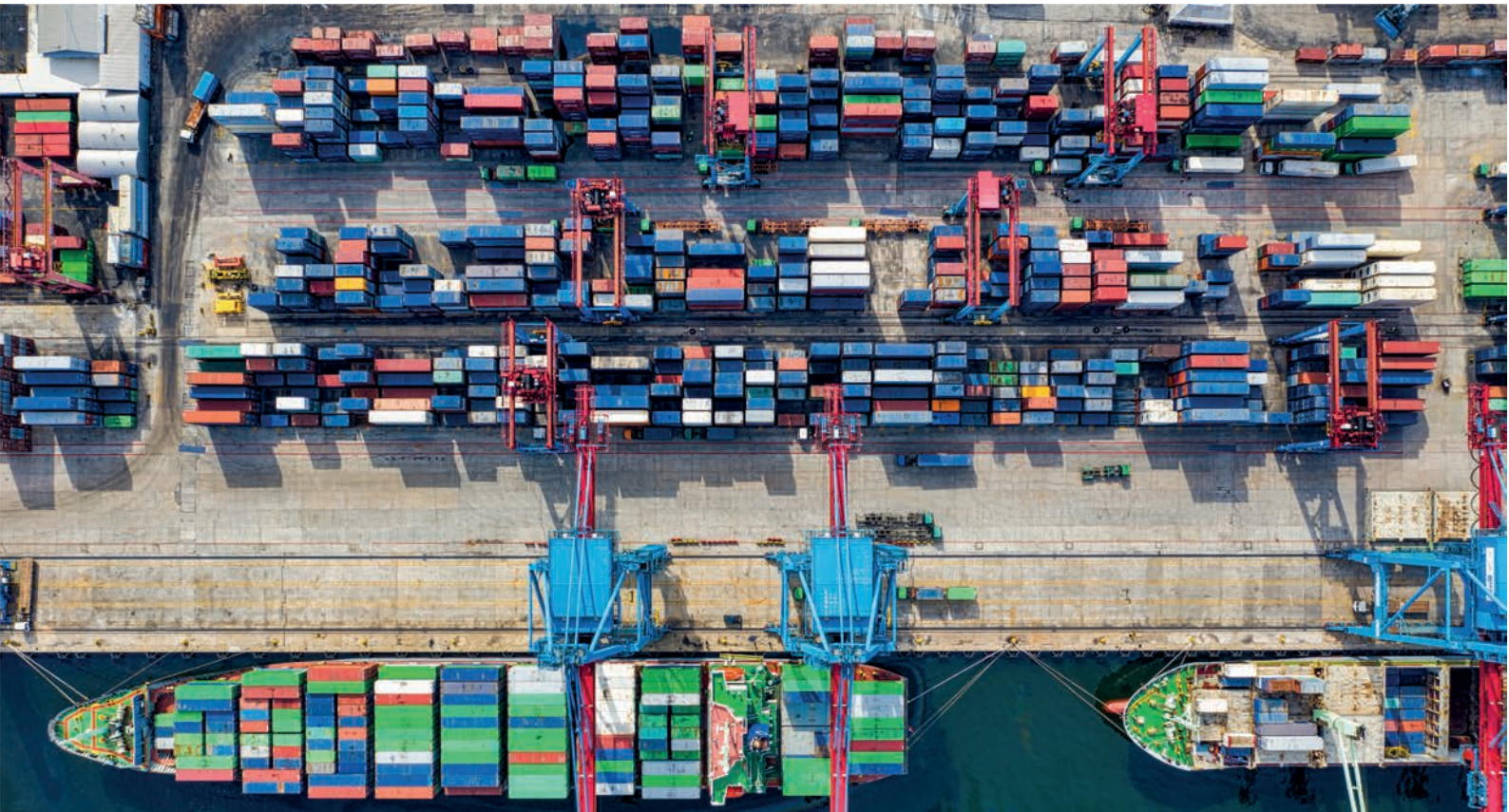
Gestión higiénica, reactiva y proactiva ante los problemas. Estándares de proceso y disciplina de cumplimiento como metodología básica en todas las áreas de la compañía. La herramienta 8D como elemento principal de análisis. Metodología ANDON de gestión de incidencias. Delegación de la gestión y control de calidad en los grupos de trabajo: ticket reactivo, análisis forénsico, fichas de defectología. Desarrollo de las herramientas FMEA -Análisis Modal de Fallos y Efectos- y Plan de Control para la gestión y minimización de riesgos de calidad. Desarrollo del pensamiento estadístico en la gestión: control estadístico de calidad y técnicas Six Sigma para la minimización de la variabilidad y el logro de la excelencia en la calidad de producto y servicio.



SUPPLY CHAIN MANAGEMENT. GESTIÓN DE COMPRAS Y LOGÍSTICA

La logística como clave de la gestión interna y externa de la empresa, conexión dentro de la cadena de suministro y con el mercado: la gestión de los flujos de material.

La logística es un concepto intangible y su gestión diaria es uno de los importantes retos de la actividad de la empresa. Es muy importante disponer de visión global, conocimiento en gestión logística interna, gestión de almacenes de todo tipo, organización y decisiones sobre la combinación adecuada de transportes –marítimo, aéreo, ferrocarril y carretera, haciendo especial énfasis en el detalle de este último–, así como la ventaja competitiva que se produce a través de la mejora de su gestión, sobre todo en plazos de entrega, costes y nivel de servicio a clientes. Este módulo es complementario al de Planificación de Operaciones y Gestión de Stocks en cuanto a conocimientos en Supply Chain Management.



GESTIÓN DE PROYECTOS – PMI, AGILE, SCRUM

Las metodologías estructuradas de Gestión de Proyectos, base transversal de los procesos de cambio e innovación en productos y servicios.

Dentro de la empresa los proyectos son complejos de gestionar, sobre todo en un entorno en el que su desarrollo interfiere transformando el día a día de la actividad empresarial pero cuyo impacto ha de ser siempre positivo en cliente y cuenta de resultados. En este módulo desarrollaremos metodologías y herramientas para gestionar la información y planes de acción durante los proyectos que se lleven a cabo en la empresa, asegurando el éxito en cuanto a plazo, coste, cumplimiento del alcance predefinido y calidad del producto resultado del proyecto, integrando a los correspondientes stakeholders internos y externos dentro del portafolio de objetivos. Dentro del módulo utilizaremos complementariamente la metodología PMP del Project Management Institute y la metodología de proyectos ágiles SCRUM.

CREATIVIDAD PARA LA INNOVACIÓN

La innovación en productos y servicios se produce por la conexión directa entre las crecientes necesidades del mercado y las capacidades y know-how de la compañía, integradas dentro del área de Operaciones.

Los productos y servicios resultado de la innovación han de ser factibles de ser generados por el área de operaciones a coste competitivo y con la calidad adecuada. Por tanto, Operaciones ha de estar muy involucrado en el proceso de generación de nuevas ideas de negocio, para asegurar que la empresa es capaz de desarrollar los nuevos productos y servicios, definir las inversiones correspondientes, y ser consecuente con lo prometido a la dirección general.

GESTIÓN DE LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN E INDUSTRIA 4.0

La integración de la información y la tecnología: Industria 4.0 aplicada a las operaciones.

Con el objetivo de la adecuada estructuración e inmediatez de las necesidades de acceso a la información por parte de cada uno de los actores en la empresa interna y en la relación externa con los interlocutores de la cadena de suministro, nos encontramos actualmente en una potente revolución tecnológica en la captura de datos e integración de sistemas. Los sistemas de gestión central ERPs se integran con diferentes módulos como customer relationship management CRMs, manufacturing execution systems MES, transportation management systems TMS y un largo etcétera, que generan oportunidades importantes de optimización y capacidad de reacción por parte de los recursos de la empresa, dentro de lo que actualmente se denomina Industria 4.0.

RECURSOS HUMANOS Y HABILIDADES DIRECTIVAS

La mayor parte de los recursos humanos de la empresa se encuentra en el área de operaciones. Ser capaz de gestionar las necesidades de las personas, tanto en nuestra empresa como en la relación con empresas colaboradoras, es clave en la consecución de los objetivos.

Las funciones del área de recursos humanos son un soporte diario importante para Operaciones. Es fundamental conocer cuáles son y cómo proporcionan soporte. Por otro lado el desarrollo de las habilidades de liderazgo y motivación, junto al desarrollo de la empatía y asertividad, juegan un papel fundamental en la construcción de las capacidades de cualquier manager o director con personal a su cargo, al mismo tiempo de proporcionar herramientas para la relación con los interlocutores de la cadena de suministro.

MARKETING Y DIRECCIÓN COMERCIAL

La Dirección de Operaciones ha de adaptarse en todo momento a las necesidades cambiantes del mercado. El cliente debe estar siempre en el centro de la estrategia.

Es importante entender cómo funciona la mente de los clientes, y cómo se aborda desde la empresa la estrategia de mercado.

La dirección de operaciones ha de entender el plan de marketing de la compañía y participar en su definición para asegurar su viabilidad.

Así mismo, la dirección de operaciones trabaja alineándose con la dirección comercial en el día a día, pues su objetivo principal es suministrar productos y servicios adaptándose a la exigente demanda de los clientes.

Marketing, comercial y operaciones trabajan en equipo.

DIRECCIÓN FINANCIERA Y CONTABILIDAD DE COSTES

Las finanzas son el lenguaje de las empresas. Cualquier decisión del área de operaciones ha de ser calculada, definida y justificada en términos económicos. La interlocución con la dirección financiera es crucial.

Los directivos de Operaciones a menudo tienen responsabilidad sobre la cuenta de resultados de la compañía y en todo momento han de comprender la implicación que tienen sus decisiones en el balance y la cuenta de resultados, tanto a la hora de proponer inversiones en su área como en la operativa diaria. Cualquier empleado del área de operaciones con responsabilidades de gestión debe entender cuál es el coste del producto o servicio en sus diferentes fases de generación, así como tomar decisiones a partir de la información proporcionada por la contabilidad analítica, siendo capaz de definir en detalle costes unitarios y construir el modelo de costes de la empresa.

Con valores para gestionar de manera responsable

Un excepcional equipo de profesores enfocados en la transformación del alumno como directivo

Grandes profesionales de la gestión empresarial, que saben escuchar y son excelentes comunicadores

PROFESORADO

GERARDO IBÁÑEZ
Director del Máster Executive en Dirección de Operaciones

LUIS GARCÍA
Project Manager en Toyota Motor Europe

DAVID CASTILLA
Gerente de Planificación de Suministros y Logística Digital de AkzoNobel

ANDRÉS FONT
Consultor de I+D con 20 años de experiencia como Project Manager en Daimler

FRANCISCO FERRIOLS
Senior manager supply chain europe Adient

PATRICK SALVÁ
Planificación y logística de materiales de Ford

ASTRID GARCÍA
Advanced Quality Engineer & GROW Champion Lear Corporation

JAVIER CLIMENT
Líder del equipo de calidad de SRG Global

JOSÉ COSTAS
C.I. and Q-A director de Plastic7a

RAFAEL PALEO
Jefe de mantenimiento de Danone

JOSÉ IGNACIO PALOMO
Lider Venta a Distancia de Leroy Merlin

ILEANA TRIGO
Comprador estratégico senior de Synthon

LYDIA MARTÍNEZ
Project Manager de Sinfiny

JOSÉ GARCÍA DE LA GUÍA
CIO de TIBA

JAVIER PADRÓS
Director de Operaciones de Royo

JORGE ESTEBAN
Director Gerencia de Proyectos de Solvia

IGNACION ARRIBAS
Director en TheLeanExpert

NUESTRA METODOLOGÍA

Nuestra metodología se basa en una cuidada evolución de las metodologías convencionales de las escuelas de negocio. Su objetivo es facilitar la transformación necesaria en el individuo para lograr alcanzar sus metas profesionales.

Las siglas Personal Enhancent in Attitude, Knowledge and Skills, que indican las cuatro dimensiones principales de la metodología de la escuela.

El crecimiento personal se logra con una atención individualizada por parte de los tutores y los directores de los programas de manera que se maximicen los resultados.

PERSONAL ENHANCEMENT

Trabajamos la actitud y los comportamientos como elemento diferencial a la hora de ser un gran profesional y líder.

ATTITUDE

SKILLS

Las competencias y habilidades se aprenden observando, escuchando, haciendo y mejorando de forma continua, repitiendo hasta interiorizarlas de manera natural.

KNOWLEDGE

Unos profundos conocimientos, transmitidos de forma simple y natural y trabajados activamente por el alumno son la base del éxito en la carrera

INSTALACIONES

El programa tiene lugar en las aulas de Capitol Empresa, en la C/Ribera 16 de Valencia.

En este edificio se dispone de más de 25 aulas modernas, luminosas y muy bien equipadas. Un excelente emplazamiento para la mejor de las experiencias formativas.

Está ubicado en el centro de Valencia, a menos de dos minutos a pie del metro, el autobús urbano y la estación del tren.

EXPERIENCIA HÍBRIDA PRESENCIAL Y TELEPRESENCIAL

Nuestra metodología se basa en la participación activa y el diálogo continuo entre profesor y alumnos. La amplia experiencia del alumnado enriquece el valor de las sesiones docentes. Si por motivos profesionales o personales resultase imposible asistir al aula de manera presencial, hemos dotado a nuestras instalaciones de un avanzado sistema híbrido que permite disfrutar de una experiencia inmersiva, de manera que el alumno que asiste en remoto puede participar con la misma fluidez y dispone de la misma información que un alumno presente en el aula.

Experiencia desde el aula

La pizarra electrónica recoge cualquier anotación hecha en ella para que se pueda seguir desde la ubicación remota con la misma nitidez que en el aula

Un micrófono de ambiente de alta calidad recoge la voz del profesor y de los alumnos

El aula está dotada de dos pantallas, una de ellas para el seguimiento de las diapositivas de la sesión y la segunda para ver a los alumnos conectados en remoto en todo momento.

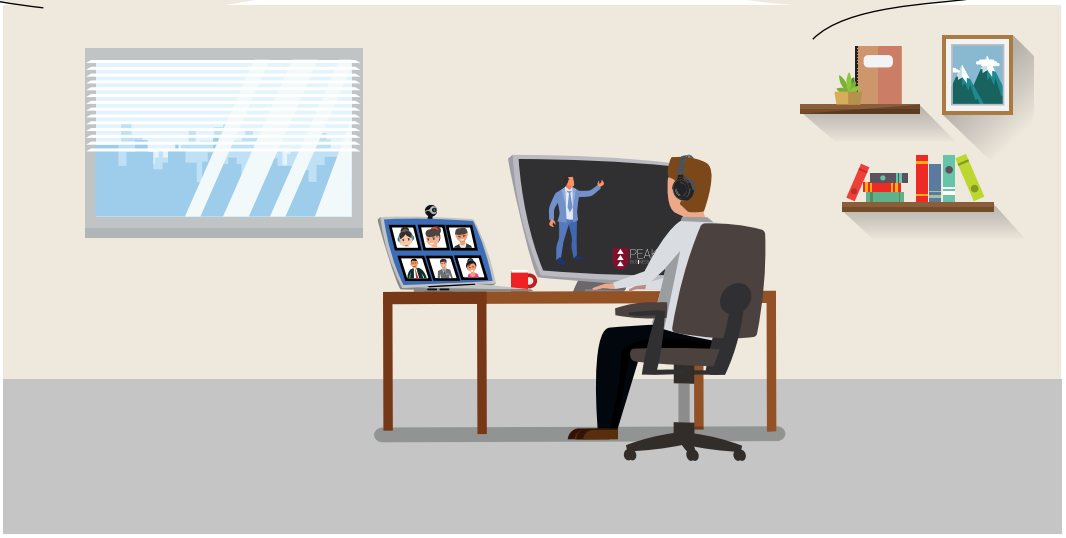
En el aula hay dispuestas dos cámaras para recoger la imagen del profesor y de los alumnos presentes en el aula

Experiencia desde ubicaciones remotas

En la experiencia desde casa, desde la oficina o desde cualquier ubicación remota se busca facilitar un ambiente de trabajo y una capacidad de concentración similar a la del aula. Para ello el alumno debe disponer de dos pantallas. Esto puede hacerse con un portátil al que se le ha conectado una segunda pantalla o bien usando dos dispositivos, por ejemplo un ordenador y una tablet. Uno de estos dispositivos debe tener una cámara integrada o externa y es conveniente disponer de auriculares y micrófono, para conseguir una calidad de sonido óptima.

En la pantalla principal el alumno puede seguir la presentación que está utilizando el profesor y ver su imagen mientras la expone.

En la segunda pantalla el alumno remoto puede ver a los alumnos presentes en el aula y la pizarra electrónica



El alumno remoto no tiene que pedir la palabra, puede intervenir espontáneamente como cualquier otro alumno presente en el aula

CALENDARIO, HORARIOS Y CONDICIONES ECONÓMICAS

CALENDARIO

La siguiente edición del programa empieza el 21 de octubre de 2022 y tiene lugar casi todos los fines de semana, con paradas para vacaciones en los meses de verano.

En ocasiones excepcionales, puede haber actividades complementarias, programadas en días distintos de los viernes y sábados establecidos, que siempre serán avisadas con suficiente antelación.

HORARIOS

El máster se oferta en fines de semana, de manera que sea compatible con la actividad profesional.

Las sesiones presenciales tienen lugar los viernes de 15:45 a 20:45 y los sábados de 9:00 a 14:00.

CONDICIONES ECONÓMICAS

El coste completo del programa es de 9.500 euros (2.750 euros de reserva de plaza y 9 cuotas de 750€ euros).

Este precio incluye todos las actividades y servicios necesarios para la realización del programa.

Este máster se puede acoger a las bonificaciones de la formación programada por las empresas de la FUNDAE (antigua fundación tripartita).

DATOS DE CONTACTO E INSCRIPCIONES

Si estás interesado en tener más información del Máster Executive en Dirección de Operaciones o de cómo solicitar tu admisión, ponte en contacto con nosotros a través de:

Correo electrónico: peaks@peaks.es

Teléfono: 960 08 40 04

Oficinas: C/ Convento Santa Clara 12, pta 3 - 46002 Valencia

Web: peaks.es

peaks.es

Joaquín Corbalán