



Lean Manufacturing

Enfocado a directivos y managers



PEAKS
BUSINESS SCHOOL

Valencia

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Este taller va dirigido a todos aquellos profesionales que se encuentran en los niveles de dirección y gestión de la empresa -en Dirección General, Operaciones, Comercial y Finanzas- así como a todos aquellos que aspiran a un puesto de dirección o gestión. El conocimiento experiencial desarrollado es aplicable a cualquier tipo de empresa, sobre todo a empresas industriales, logísticas y de distribución, hostelería/turismo, y de servicios que gestionen plantillas de personal de cierto volumen, como el caso de hospitales, empresas de transporte, gestión de servicios de oficinas, etc.



OBJETIVOS

- Ser consciente de la importancia estratégica del Lean Management como palanca para el éxito comercial y económico-financiero
- Entender cómo aplicar los conceptos Lean desde un punto de vista estratégico:
 - Visión necesaria e involucración activa de la Dirección General
 - Integración y alineación de comercial y operaciones hacia la estrategia de negocio
 - Oportunidades en el área económico-financiera: incremento de EBITDA y reducción de necesidades de inversión
- Conocer cómo realizar un adecuado despliegue de la estrategia a través de los diferentes departamentos y mandos intermedios.
 - Sistema de control Lean
 - Auditorías de la dirección
 - Alineamiento cultural hacia los estándares de proceso y su cumplimiento
- Identificar los pilares de gestión Lean y sobre qué palancas de la organización actúan
- Conocer las herramientas/técnicas básicas y cómo/cuándo aplicarlas
- Evaluar oportunidades en la gestión de la información logística y de oficinas
- Aprender a minimizar los problemas diarios y generar proactividad a través de la gestión de proyectos de mejora
- Aprender a delegar y controlar la organización a través del sistema ANDON: verde / amarillo / rojo
- Priorizar la gestión y la mejora a través de la rendición de cuentas SQDCME



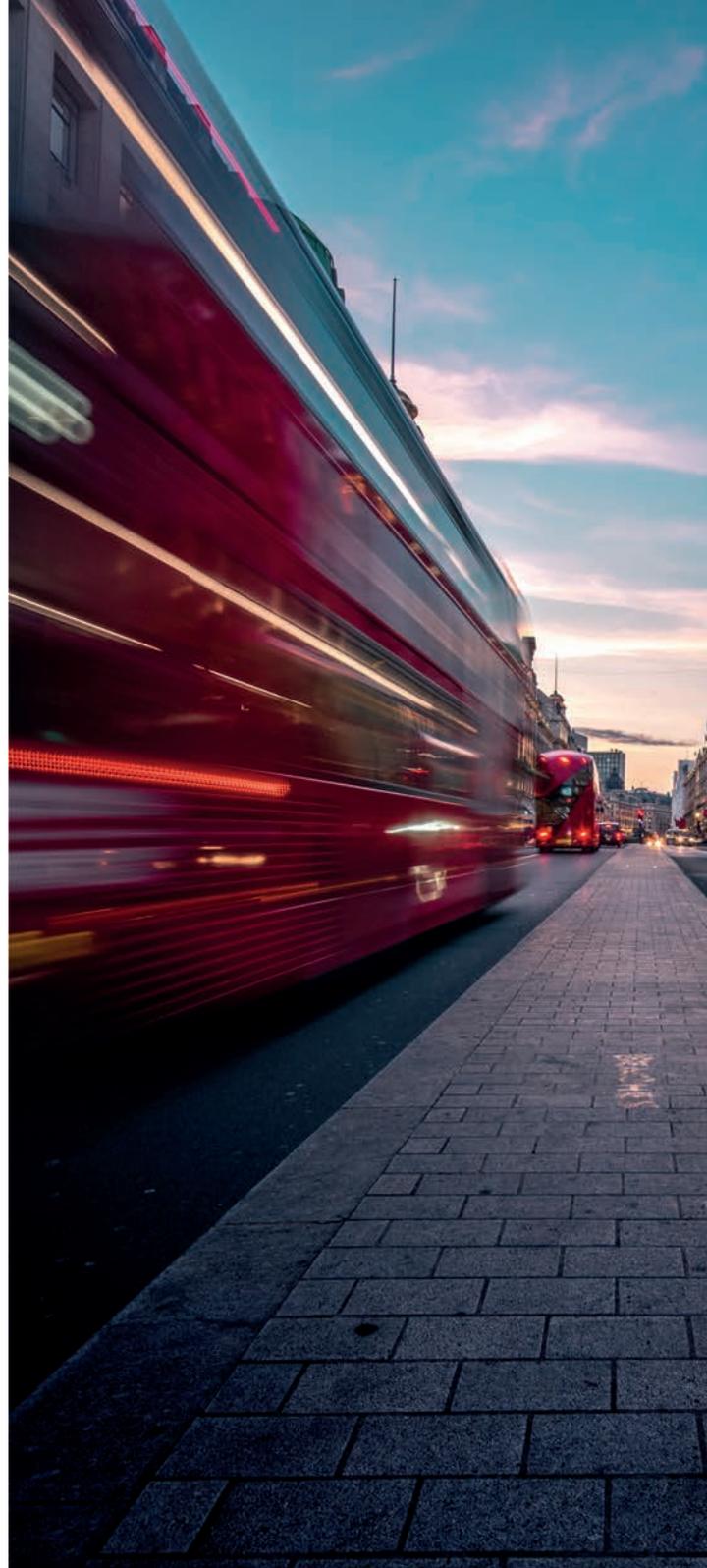
PROGRAMA

EL CONCEPTO PRODUCTIVIDAD. SU RELACIÓN CON VENTAS Y BENEFICIOS

- El precio, el marketing y la innovación. Su relación con la productividad
- Áreas clave de la empresa para la competitividad

PARÁMETROS DE COMPETITIVIDAD

- Coste – Margen de contribución
- Calidad de producto y servicio
- Plazo de entrega – Mejora del nivel de servicio
- Flexibilidad – Gestión de la variedad y adaptación a la demanda



HISTORIA DE LA EVOLUCIÓN - MODELOS DE GESTIÓN

OPORTUNIDADES DE MEJORA COMPETITIVA: ESTRATEGIA LEAN

- Just In Time - Sincronización de procesos: KAIZEN
- Control autónomo de defectos - Calidad en procesos: JIDOKA
- Sistema PULL - Orientación al cliente
- Gestión de personas - Formación, motivación y trabajo en equipo





COMPONENTES DE UN SISTEMA DE GESTIÓN LEAN

- Técnicas Lean – Plantas, almacenes, oficinas
 - Grupos de trabajo – Información y gestión diaria
 - Gestión visual y 5S – Curva de quemado
 - Calidad – Poka Yoke
 - Hojas de proceso – Instrucciones de trabajo – Estándares
 - KPIs de control
 - TPM – Mantenimiento
 - SMED – Cambios de lote
 - Mejoras ergonómicas
- Flujo sincronizado de materiales - Logística
- Gestión de la información – Planificación y reacción rápida
- Cambio cultural en la gestión de los recursos humanos
 - Cambio cultural en la mentalidad de la dirección
 - Cambio cultural en los objetivos departamentales y su relación
- Cambio cultural en la gestión de la empresa extendida
- La relación con proveedores y clientes: el concepto de partner



MODELO DE GESTIÓN POR NIVELES

- Nivel higiénico: Estándares
- Nivel reactivo
- Nivel proactivo: Ciclo PDCA – A3 y 8D

GESTIÓN DE REUNIONES – SISTEMA DE CONTROL

- Organización diaria
- Rendición de cuentas semanal y mensual
- SQDCME – Priorización en la gestión



SISTEMA ANDON DE DECISIÓN

- Instrucciones de trabajo - Estándares
- Verde / Amarillo / Rojo
- Auditorias por capas y plant tours

CLAVES ESTRATÉGICAS PARA LA DIRECCIÓN

- Incremento de capacidad de facturación
- Sistema de gestión y control
- Priorización e impacto de proyectos de mejora
- Conclusiones comerciales: palancas para el incremento de las ventas
- Conclusiones económico-financieras: incremento de EBITDA y reducción de necesidades de inversión

METODOLOGÍA DEL TALLER

El taller se ofrece en formato híbrido presencial / telepresencial, para adaptarse a las necesidades y circunstancias del alumno.

Se expondrán y utilizarán técnicas, ejercicios y vídeos basados en experiencias reales, y se harán analogías de aplicación en los diferentes sectores en los que los alumnos se encuentren. Se debatirá de forma participativa los casos abiertamente en el aula para llegar a conclusiones vinculadas a los objetivos empresariales de incremento de ventas y mejora de cuenta de resultados.

Se proporcionará a los alumnos herramientas para la aplicación práctica en su propia empresa, tanto de forma individual como en equipo, así como en la relación con proveedores y clientes en su sector.

Todos los casos se relacionarán continuamente con el despliegue estratégico de la empresa, así como con la mejora de las capacidades de venta y la mejora económico-financiera.



PONENTE



Gerardo Ibáñez

- Ingeniero Industrial - Máster en Dirección de Operaciones - MBA Executive
- Director del Máster Executive en Dirección de Operaciones de PEAKS Business School

- Más de 20 años de experiencia como ingeniero, directivo y consultor de empresas en grandes multinacionales en Alemania y Estados Unidos, y en PYME en España

- Ingeniero de Producción en Ford
- Ingeniero Logístico en Ford y DHL, Alemania y Estados Unidos
- Consultor de Estrategia de Negocio y Operaciones
- Director de Operaciones en Industria y Servicios
- Director General en entorno de Economía Circular Sostenible

FECHAS

El taller se imparte en horario de 18h a 21h, en seis sesiones presenciales o telepresenciales (a elección del alumno) en las siguientes fechas:

- Martes, 29 de junio
- Jueves, 1 de julio
- Lunes, 5 de julio
- Martes, 6 de julio
- Martes, 13 de julio
- Jueves, 15 de julio

La duración total del curso es de 18 horas.

UBICACIÓN

PEAKS Business School
C/ Convento Santa Clara 12, pta 3
46002 Valencia

CONDICIONES ECONÓMICAS

El precio completo del taller es de 180 euros + IVA (financiable al 100% por la FUNDAE).

Los desempleados, profesionales en ERTE y los empresarios con situaciones especiales debidas al impacto del COVID19 pueden disfrutar de un precio especial de 75 euros + IVA.

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

DATOS DE CONTACTO E INSCRIPCIONES

Si tienes interés en tener más información acerca del **Taller de Lean Manufacturing** o de cómo solicitar tu inscripción, ponte en contacto con nosotros:

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