

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Curso Negociación aplicada al Abastecimiento, las Compras y la Logística

www.cursonegociacion.cl

Puerto Montt
Martes 04.04.17

Jaime Salom Villafranca
Ingeniero Civil de Industrias U.C.
www.jaimesalom.cl

Santiago, Marzo 2017

info@jaimesalom.cl
jaimesalom2003@yahoo.com
(562) 2662 2932 (569) 9257 3049 (569) 8132 3033

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Curso
Negociación aplicada al Abastecimiento, las
Compras y la Logística

www.cursonegociacion.cl

Puerto Montt
Martes 04.04.17

Profesor

El profesor es Jaime Salom Villafranca, chileno-español, Ingeniero Civil de Industrias de la Pontificia Universidad Católica de Chile, el cual ejerce su profesión desde hace 39 años (ver www.jaimesalom.cl).

El Anexo A presenta el Currículum del docente.

Durante los años 1977, 1978 y 1979 se desempeñó como Jefe del Departamento Ingeniería Industrial de la Fundición Paipote de Enami. Dicho Departamento tenía la responsabilidad de realizar estudios para optimizar tanto los procesos productivos como también los administrativos.

A partir de 1980 ha trabajado en Logística y Supply Chain Management, Administración y Operación de Bodegas, Codificación, Gestión de Inventario, Logística Inversa, Compras, Importaciones, Exportaciones, Franquicias Aduanero-Tributarias, Just in Time, Calidad Total, Mejoramiento Continuo, Técnicas de Las 5 S, Normas ISO 9000, Gestión de Proyectos, Reducción de Costos y Negociación (Técnicas de Negociación de la Universidad de Harvard) en las siguientes actividades:

- Gerente de Abastecimiento de Soquimich
- Jefe División Abastecimiento de Enami
- Jefe de Abastecimiento de Cap en su filial forestal
- Jefe de Administración de Bodegas, Codificación y Gestión de Stocks de Enami
- Jefe Ingeniería Industrial de la Fundición Paipote de Enami
- Consultor en diversas empresas
- Docente y profesor-guía de tesis en universidades
- Profesor de cursos de capacitación en los cuales han participado 2.500 empresas
- Profesor de diplomados

Considerando la ventaja competitiva que le otorga la experiencia laboral y académica mencionada anteriormente, decidió a contar de 1995 desempeñarse en forma independiente asesorando (www.asesoriaenlogistica.cl) y capacitando (www.capacitacionenlogistica.cl) en las siguientes temáticas (www.jaimesalom.cl):

<p style="text-align: center;"><u>Logística</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Administración y operación de bodegas 2. Catalogación y codificación de materiales www.cursocodificacion.cl 3. Gestión de Inventario, Gestión de Stock, Control de Inventario 4. Toma de Inventario, Codificación y Ordenamiento Físico www.tomadeinventario.cl 5. Gestión de Compras, Adquisiciones, Aprovisionamiento, Abastecimiento 6. Gestión de Importaciones, Exportaciones, Comercio Exterior 7. Inspección, evaluación y calificación de proveedores 8. Logística y el control de sus procesos 9. Logística Inversa www.cursologisticainversa.cl 10. Desarrollo de un software WMS de Logística 11. Operación de un software WMS de Logística 12. Logística, los accidentes y enfermedades laborales 13. Logística y la reducción de costos 14. Negociación aplicada al Abastecimiento; las Compras y la Logística www.cursonegociacion.cl 15. Just in Time aplicado a la Logística 	<p style="text-align: center;"><u>Productividad y Calidad</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Control de Procesos y herramientas para su mejora en empresas manufactureras y de servicio 2. Técnicas de Las 5 S en empresas manufactureras y de servicio www.cursolas5s.cl 3. Just in Time, Calidad Total y Mejoramiento Continuo en empresas manufactureras y de servicio
<p style="text-align: center;"><u>Negociación</u></p> <p>Técnicas de Negociación modelo de Harvard y herramientas de apoyo</p>	<p style="text-align: center;"><u>Administración</u></p> <p>Herramientas de Administración, Planificación, Organización, Dirección y Control</p>

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Además lleva a cabo la Toma de Inventario, Codificación y Ordenamiento Físico de los materiales de una bodega (ver www.tomadeinventario.cl).

En el tema de los materiales en polvo y granulados (ver www.polvogranulado.cl) representa desde el año 2000 a una empresa norteamericana que fabrica equipos relacionados con el flujo de materiales en polvo y granulados (ver www.equipoelflujopolvogygranulado.cl) y se encuentra actualmente en búsqueda de nuevas representaciones (ver www.powderbulkchile.cl).

También está en búsqueda de nuevas representaciones en distintos ámbitos (www.salesrepresentativeinchile.cl)

Participa en las dos siguientes asociaciones:

- Fiuc (Fundación de Ingenieros de la UC)
- Colectividad Balear de Chile (agrupación de los descendientes de los emigrantes de las Islas Baleares, España)

Clientes en el desempeño como Asesor

Comisión Chilena de Energía Nuclear, Compañía Minera Ojos del Salado, Davy McKee Worldwide Corporation, Banco del Estado de Chile, CMPC Papeles Cordillera S.A., Compañía Minera Cerro Colorado, CMPC Celulosa Laja S.A., Constructora Altri S.A., Enersis S.A., Ferretería Valdivia, Distribuidora Escocia Ltda. , Servicios Pingon Chile Ltda. y Viu Manent y Cia. Ltda.

Clientes en el desempeño como Relator en Cursos Cerrados

Compañía Minera del Pacífico, Enami, Esval, Refinería de Petróleo de Concón, Forestal Santa Fe, Cia. Sudamericana de Vapores, Constructora Altri S.A., Bechtel Chile, Servicio Agrícola y Ganadero, Servicio Registro Civil, Instituto Antártico Chileno, Contraloría General de la República, Exportadora Subsole, Forestal Copihue S.A., Universidad de Talca, Centrapal S.A., Corrupac S.A., Ferretería y Maderas Imperial, Indelec-Araucana, Semameris, Farmacias Cruz Verde, Lit Cargo S.A. , Adidas, Logística PDQ, Farmacias Salcobrand, Constructora Ingevec, Pinturas Tricolor, Central de Restaurantes, Hoffens S.A., Depocargo–Teisa, La Polar, Transportes Atenas, Asociación de Distribuidores de Insumos Agrícolas, Industrias Copihue S.A., Vogt, Laboratorio Andromaco, Supermercados San Francisco, Frutos del Maipo, Vapor Industrial, Socofar, Logística APL, Laboratorio Arensburg, Kimberley-Clarke, Brother, Sandvik Chile S.A., Hospital de Carabineros, Sitrans, Termodinámica S.A., RH Transportes, Cecinas Winter, Keylogistics Chile S.A., Compañía Minera Cerro Bayo, Junaeb, Cencosud, Ministerio de Hacienda, Poder Judicial, Chilemat, Hites, Gobierno Regional Metropolitano, Feltrex, Constructora

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

(562) 2662 2932 (569) 9257 3049 (569) 8132 3033

Jaime Salom y Cia. Ltda.

www.jaimesalom.cl

DLP, Roda Corp SPA, AGVA Group Chile S.A., Transelec S.A., Enap Bío Bío, Peugeot Chile S.A. y Codelco.

Cientes en el desempeño como Relator en Cursos Abiertos

En los Cursos Abiertos han participado 2.500 empresas.

Cientes en el desempeño como Profesor Universitario

Universidad de Santiago de Chile y Universidad Tecnológica Metropolitana.

Cientes en el desempeño como Profesor de Diplomados

Universidad de Valparaíso, Asexma, Universidad de Santiago de Chile, Universidad del Desarrollo y Cámara de Comercio de Santiago.

Cientes en el desempeño como Profesor en el Sector Público

Servicio Agrícola y Ganadero, Servicio Registro Civil, Instituto Antártico Chileno, Contraloría General de la República, Hospital de Carabineros, Junaeb, Ministerio de Hacienda, Poder Judicial, Gobierno Regional Metropolitano, Cámara de Comercio de Santiago, IPChile y Sercont.

Cientes en el desempeño como Profesor en un Centro de Formación

Técnica

Cámara de Comercio de Santiago

De lo que trata el curso

La negociación está presente en muchas áreas de la empresa; tales como Recursos Humanos, Operaciones, Finanzas, Ventas, Marketing, etc.

Por otra parte, muchas veces se llevan a cabo negociaciones carentes de técnicas y que en algunos casos conducen a acuerdos inadecuados.

El área de Abastecimiento en una empresa tanto manufacturera como de servicio es la responsable de satisfacer las necesidades de bienes y servicios en las mejores condiciones de precio, calidad, fecha de entrega, lugar de entrega, condiciones de pago y servicio post-venta.

Para el logro de lo anterior es necesario realizar negociaciones con proveedores tanto de bienes como también de servicios.

El presente curso proporciona las técnicas de negociación con especial énfasis en el modelo de Harvard, de manera de llegar a acuerdos con los proveedores de largo plazo y de conveniencia mutua.

Estas técnicas de negociación son válidas tanto para el área de Abastecimiento como también para el área de Logística en general.

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049

(569) 8132 3033

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Es necesario mencionar que el área de Abastecimiento tiene a su cargo las siguientes responsabilidades:

- 1. Control del transporte desde los proveedores hasta la Bodega de Materias Primas de la empresa**
- 2. Control del transporte desde la Bodega de Materias Primas hasta las áreas de Producción**
- 3. Administración y operación de la Bodega de Materias Primas**
- 4. Codificación y catalogación de Materias Primas, materiales, componentes, herramientas, repuestos, equipos y maquinarias**
- 5. Gestión de Inventario de Materias Primas, materiales, componentes, herramientas, repuestos, equipos y maquinarias**
- 6. Compras nacionales de bienes y servicios**
- 7. Gestión de Importaciones de bienes y servicios**

Por otra parte, la Logística de Producción tiene a su cargo las siguientes responsabilidades:

- 1. Control del transporte desde la Bodega de Materias Primas de la empresa hasta el área de Producción**
- 2. Control del transporte desde la Bodega de Productos en Proceso hasta la Bodega de Distribución**
- 3. Administración y operación de la Bodega de Productos en Proceso**
- 4. Codificación y catalogación de Productos en Proceso, Materias Primas, materiales, componentes, herramientas, repuestos, equipos y maquinarias de la Bodega de Productos en Proceso**
- 5. Gestión de Inventario de Productos en Proceso, Materias Primas, materiales, componentes, herramientas, repuestos, equipos y maquinarias de la Bodega de Productos en Proceso**

Adicionalmente, la Logística de Distribución tiene a su cargo las siguientes responsabilidades:

- 1. Control del transporte desde la Bodega de Productos en Proceso hasta la Bodega de Productos Terminados**
- 2. Control del transporte desde la Bodega de Productos Terminados hasta los clientes tanto nacionales como extranjeros**
- 3. Administración y operación de la Bodega de Productos Terminados**
- 4. Codificación y catalogación de Productos terminados, Materias Primas, materiales, componentes, herramientas, repuestos, equipos y maquinarias de la Bodega de Productos Terminados**
- 5. Gestión de Inventario de Productos Terminados, Materias Primas, materiales, componentes, herramientas, repuestos, equipos y maquinarias de la Bodega de Productos Terminados**

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl



Es posible deducir que la Logística incluye las tres siguientes áreas:

- 1. Abastecimiento también conocida como Logística del Abastecimiento**
- 2. Logística de Producción**
- 3. Distribución también conocida como Logística de Distribución**

De los párrafos anteriores se concluye que las instancias de negociación en la Logística son múltiples.

Algunos ejemplos de negociación en el área de Logística son los siguientes:

- Negociación con proveedores de Materias Primas, materiales, componentes, herramientas, repuestos, equipos y maquinarias**
- Negociación con proveedores del servicio de transporte del personal, del servicio de transporte de Materias Primas, materiales, componentes, herramientas, repuestos, equipos y maquinarias**
- Negociación con proveedores de servicios de alimentación, guardias de seguridad, sala cuna, servicios de fotocopiado**
- Negociación con proveedores de servicios de informática**
- Negociación con empresas que arriendan equipos para la manipulación de materiales en la bodega**
- Negociación con empresas que proveen recursos humanos temporales frente a alzas en la carga de trabajo**
- Negociación con empresas de seguros para la protección de las instalaciones como también para hacer frente a los riesgos de transporte tanto nacional como internacional**
- Negociación con Agentes de Aduana, navieras y embarcadores**
- Negociación con el personal en lo relativo a bonos y horas extraordinarias**
- Negociación con empresas de apoyo en Marketing Digital**
- Negociación del personal con los superiores, como también negociación entre áreas distintas de la empresa**

Al finalizar el curso el participante quedará en condiciones de aplicar las técnicas de negociación con énfasis en el modelo de Harvard en su ámbito de trabajo.

Beneficios

La implementación de las técnicas de negociación incrementará las utilidades de la empresa debido a las dos siguientes razones:

1. Reducción de costos
2. Aumento de las ventas

La reducción de costos se logrará al negociar con profesionalismo y así lograr adecuados acuerdos en la adquisición de bienes y servicios.

El incremento de las ventas se producirá con la satisfacción de los clientes al proporcionarles los productos con la calidad adecuada, en el plazo acordado, en el lugar adecuado y al mínimo costo.

También la implementación de las técnicas de negociación traerá beneficios intangibles tales como el mejoramiento de la imagen de la empresa, la motivación del personal y un mejor clima laboral.

La negociación en la Logística y su impacto en la entrega de los bienes y servicios a los clientes

La Logística tiene la responsabilidad de gestionar el flujo de los bienes, los servicios y la información, partiendo desde los proveedores, continuando con el área de Abastecimiento, siguiendo con el área de Producción y el área de Distribución; para finalmente terminar con el cliente.

En consecuencia, una adecuada Logística tiene un impacto directo en la entrega de los bienes y servicios a los clientes.

Estos aspectos constituyen un elemento estratégico; diferenciador y un factor clave para la exitosa fidelización de clientes, competitividad y la consolidación del crecimiento, la rentabilidad y la imagen de la empresa.

De esta manera, la competencia, además de considerar el precio y calidad, vendrá dada por la entrega a los clientes del producto correcto, en las cantidades correctas, en el lugar correcto, en el plazo acordado, con el embalaje y restantes condiciones acordadas.

En todos estos aspectos la implementación de las técnicas de negociación impartidas en el curso tiene un alto impacto.

Objetivo general

Como se puede concluir de lo expuesto, la capacitación ofrecida tiene por objetivo aumentar las utilidades de la empresa; como también mejorar el clima laboral, la motivación del personal y la imagen de la empresa.

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Lo anterior mediante la utilización de adecuadas técnicas de negociación con énfasis en el modelo de Harvard.

Al término del curso los participantes estarán capacitados para utilizar las técnicas de negociación impartidas en el curso.

Objetivos específicos

Al término de la capacitación los participantes conocerán:

- **Las generalidades, los recursos requeridos y los resultados de una Negociación**
- **La Negociación Suave, la Negociación Dura y la Negociación según Principios (Universidad de Harvard)**
- **Las etapas de la Negociación**
- **Las Conductas en una Negociación**
- **Las Herramientas en una Negociación**
- **Las características de un buen negociador y de un mal negociador**
- **La Negociación aplicada al Abastecimiento y a la Logística**

A quiénes está dirigido el curso

El curso está dirigido tanto a empresas manufactureras como también de servicios y a todo el personal que labore en Logística, Administración de Bodegas, Codificación, Gestión de Inventario, Compras, Importaciones, Exportaciones, Control de Calidad, Transporte, Logística Inversa, Logística de Producción y Distribución.

Metodología

El curso se realizará con énfasis en la participación de los alumnos, promoviendo la interactividad a través de lo siguiente:

- **Descripción por parte de los participantes de los actuales procedimientos y técnicas que utilizan en sus empresas y los problemas que afrontan**
- **Discusiones de los temas expuestos**
- **Análisis de casos reales**
- **Resolución de situaciones de índole práctica**

El profesor focalizará sus explicaciones de las materias apoyando en la solución de las problemáticas manifestadas por los participantes.

Duración

El curso tiene una duración de 7 horas.

Contenidos

A continuación se presentan los contenidos:

Objetivos Específicos	Contenidos	HR.	
		T	P
Los participantes conocerán generalidades, los recursos requeridos y los resultados de una Negociación.	I.- <u>INTRODUCCIÓN</u> 1. Generalidades 2. Los recursos requeridos para la Negociación 3. Los resultados de una Negociación	1	-
Los participantes conocerán la Negociación Suave, la Negociación Dura y la Negociación según Principios.	II.- <u>LA NEGOCIACIÓN SUAVE, LA NEGOCIACIÓN DURA Y LA NEGOCIACIÓN SEGÚN PRINCIPIOS</u> 1. La Negociación Suave 2. La Negociación Dura 3. La Negociación según Principios (Universidad de Harvard)	1	-
Los participantes conocerán las etapas de la Negociación.	III.- <u>LAS ETAPAS DE LA NEGOCIACIÓN</u> 1. La definición del objetivo y alcance 2. La recopilación de antecedentes 3. La planificación 4. La realización de la Negociación 5. La evaluación de resultados 6. La elaboración de un Plan de Trabajo Correctivo 7. La implementación de la solución 8. La obtención de puertas abiertas para nuevos negocios	1	
Los participantes conocerán las Conductas en una Negociación.	IV.- <u>LAS CONDUCTAS EN UNA NEGOCIACIÓN</u> 1. La Conducta Competitiva 2. La Conducta Manipuladora 3. La Conducta Acomodaticia 4. La Conducta Evasiva 5. La Conducta Fatalista 6. La Conducta Transigente 7. La Conducta Colaboradora	1	-
Los participantes conocerán las Herramientas en una Negociación.	V.- <u>LAS HERRAMIENTAS EN UNA NEGOCIACIÓN</u> 1. Las respuestas 2. El ánimo alerta 3. Las emociones 4. La voz 5. La calma 6. La captura de información 7. La actitud 8. La seguridad	1	-

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

	<ol style="list-style-type: none"> 9. El goce de la negociación 10. La flexibilidad 11. El aplomo 12. La postura y ademanes 13. La mirada 14. El diálogo 15. La retroalimentación 16. La escucha 17. Las preguntas 18. El dramatismo 19. Los croquis y dibujos 20. La Negociación con los que toman decisiones 		
<p>Los participantes conocerán las características de un buen negociador y de un mal negociador.</p>	<p><u>VI .- LAS CARACTERÍSTICAS DE UN BUEN NEGOCIADOR Y DE UN MAL NEGOCIADOR</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Las características de un buen negociador 2. Las características de un mal negociador 	<p align="center">1</p>	<p align="center">-</p>
<p>Los participantes conocerán la Negociación aplicada a la Logística.</p>	<p><u>VII .- LA NEGOCIACIÓN APLICADA AL ABASTECIMIENTO, LAS COMPRAS Y LA LOGÍSTICA</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Las negociaciones en el área de Abastecimiento 2. Las negociaciones en el área de Logística de Producción 3. Las negociaciones en el área de Distribución <p>Las negociaciones habituales en el área de Abastecimiento, en el área de Logística de Producción y en el área de Distribución:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Negociación con proveedores de Materias Primas, materiales, componentes, herramientas, repuestos, equipos y maquinarias • Negociación con proveedores del servicio de transporte del personal, del servicio de transporte de Materias Primas, materiales, componentes, herramientas, repuestos, equipos y maquinarias • Negociación con proveedores de servicios de alimentación, guardias de seguridad, sala cuna, servicios de fotocopiado • Negociación con proveedores de servicios de informática • Negociación con empresas que arriendan 	<p align="center">1</p>	

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

	<p>equipos para la manipulación de materiales en la bodega</p> <ul style="list-style-type: none"> • Negociación con empresas que proveen recursos humanos temporales frente a alzas en la carga de trabajo • Negociación con empresas de seguros para la protección de las instalaciones como también para hacer frente a los riesgos de transporte tanto nacional como internacional • Negociación con Agentes de Aduana, navieras y embarcadores • Negociación con el personal en lo relativo a bonos y horas extraordinarias • Negociación con empresas de apoyo en Marketing Digital • Negociación del personal con los superiores, como también negociación entre áreas distintas de la empresa 		
		Total	7 -

Fecha de realización y horario

El curso se llevará a cabo el martes 04.04.17 desde las 09:00 horas hasta las 17:00 horas.

Programa

A continuación se presenta el Programa:

Hora inicio	Hora término	Actividad
09:00	11:00	Clases
11:00	11:15	Café
11:15	13:00	Clases
13:00	14:00	Almuerzo al interior del hotel
14:00	16:50	Clases
16:50	17:00	Entrega de Certificados

Evaluación a los participantes

Se realizará una evaluación a los participantes con notas desde 1 a 7.

Aprobación

Para la aprobación se exigirá una nota 4 o superior.

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Calculadoras

Los participantes deberán concurrir a clases con calculadoras de costo y responsabilidad de ellos.

Dichas calculadoras deberán funcionar con luz artificial y tener la capacidad de obtener la raíz cuadrada y de realizar cálculos exponenciales.

Manual impreso

Se proporcionará a los participantes un manual impreso con las diapositivas de la presentación PowerPoint expuestas en el curso.

Certificados

Se entregará un certificado a los participantes que aprueben el curso.

A continuación se presenta un ejemplo del certificado aludido:



Lugar de realización del curso

El curso será realizado en un acogedor hotel de la ciudad de Puerto Montt.

Este establecimiento corresponde al Hotel Diego de Almagro, ubicado en Ejército 516.

<http://www.dahotelespuertomontt.com/224064100>

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Coffee break

El servicio de coffee break será al interior del hotel y sin costo adicional.

Almuerzo

El servicio de almuerzo también será al interior del hotel y sin costo adicional.

Precios

Los precios se presentan a continuación:

Participantes	Precio total, IVA incluido (\$)
1	99.000
2	190.000
3	270.000
4	340.000
5	400.000
6 o más	A convenir

Condiciones de pago

El curso deberá ser pagado a más tardar el viernes 31.03.17.

A continuación se presenta la información bancaria:

1. Banco: BancoEstado
2. Número de Sucursal : 321
3. Nombre de Sucursal : Santiago Bandera
4. CuentaRut: 6246384
5. Nombre: Juan Jaime Salom Villafranca
6. RUT: 6.246.384-8

Notificación del pago

El pago debe ser informado enviando un email a más tardar el viernes 31.03.17, adjuntando el Comprobante de Depósito a las siguientes direcciones electrónicas:

- 1.- info@jaimesalom.cl
- 2.- jaimesalom2003@yahoo.com

Adicionalmente debe llamarse a los siguientes teléfonos dentro del mismo plazo:

1. (562) 2662 2932
2. (569) 9257 3049 Movistar
3. (569) 8132 3033 Entel

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Formulario de Inscripción

El Formulario de Inscripción que se presenta en el Anexo B debe ser enviado a más tardar el viernes 31.03.17 a las siguientes direcciones electrónicas:

- 1.- info@jaimesalom.cl
- 2.- jaimesalom2003@yahoo.com

Adicionalmente debe llamarse a los siguientes teléfonos dentro del mismo plazo:

1. (562) 2662 2932
2. (569) 9257 3049 Movistar
3. (569) 8132 3033 Entel

Alternativa de realización del curso en las instalaciones del cliente

Este curso también puede ser impartido en las instalaciones del cliente.

El servicio de coffee break será de costo y responsabilidad del cliente.

El servicio de almuerzo será de costo y responsabilidad del cliente.

Los precios que se presentan a continuación son válidos para cursos realizados en la ciudad de Santiago y guardarán relación con la cantidad efectiva de participantes en la sala.

Dichos precios incluyen IVA, el manual y los certificados.

Estos valores excluyen el servicio de coffee break como también excluyen el servicio de almuerzo.

Participantes	Precio total (\$)
1 a 3	299.000
4	340.860
5	377.787
6	410.169
7 o más	A convenir

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Si la capacitación fuese fuera de la ciudad de Santiago, los precios anteriores habrá que aumentarlos en un 50%.

Además será de costo del cliente los gastos de traslados (tanto terrestres como aéreos), como también los gastos de alojamiento en habitación individual (no compartida) y de alimentación del docente.

Adicionalmente, para el caso de un curso a llevarse a cabo fuera de la ciudad de Santiago, las condiciones serán las siguientes:

- El alojamiento en el hotel deberá ser gestionado y pagado por el cliente directamente al hotel
- El desayuno, almuerzo y cena serán realizados en el mencionado hotel y será gestionado y pagado por el cliente directamente con el hotel
- El transporte desde/hacia Santiago vía aérea será gestionado y pagado por el cliente directamente a la Agencia de Viajes o a la línea aérea
- Los transportes que deba pagar el docente requerirán previamente de una transferencia de dinero o depósito a esta persona

El curso deberá ser pagado al docente en la sala de clases inmediatamente de finalizar el curso mediante un cheque nominativo de manera de ser cobrado por caja en el banco al día hábil siguiente.

El salón de clases deberá estar habilitado con los siguientes implementos:

- Proyector con conexión VGA
- Telón
- Pizarra
- Papelógrafo con 20 hojas de papel
- Plumones negro, azul y rojo
- Alargador de corriente (zapatilla)

Informaciones

Jaime Salom y Cia. Ltda.

www.cursocodificacion.cl

www.jaimesalom.cl

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049

(569) 8132 3033

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049

(569) 8132 3033

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Anexos

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Anexo A

CURRICULUM VITAE



1.- ANTECEDENTES PERSONALES

NOMBRE : Juan Jaime Salom Villafranca
RUT : 6.246.384-8
NACIONALIDAD : Chileno - Español
NACIMIENTO : 12 de Agosto de 1952, Santiago, Chile
ESTADO CIVIL : Soltero, dos hijos
TELEFONOS : (562) 2662 2932 (569) 9257 3049 (569) 8132 3033
CORREO POSTAL : Casilla 9189, Santiago
CORREO ELECTR. : info@jaimesalom.cl
jaimesalom2003@yahoo.com
SITIO WEB : www.jaimesalom.cl

2.- ESTUDIOS

Ingeniero Civil de Industrias, Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile

3.- ACTIVIDADES REALIZADAS

Experiencia desde 1980; es decir, hace 34 años, en Administración de Bodegas, Codificación de Materiales, Gestión de Stocks, Logística, Compras Nacionales, Importaciones, Exportaciones, Just in Time, Calidad Total, Mejoramiento Continuo, Normas ISO 9000, Negociación (Técnicas de Negociación de la Universidad de Harvard), Administración de Operaciones y Administración de Proyectos, como se detalla en los siguientes párrafos:

3.1.- EMPLEADO DEPENDIENTE (1977 a 1994)

a.- Jefe de la Sección Ingeniería Industrial en la Fundición Paipote, Enami (1977 a 1979)

Responsable de los estudios y proyectos desarrollados por la sección a su cargo. Supervisó a 4 personas.

Dichos estudios y proyectos tenían por objetivo la optimización, tanto de los procesos productivos; como también de los procesos administrativos.

info@jaimesalom.cl
jaimesalom2003@yahoo.com
(562) 2662 2932 (569) 9257 3049 (569) 8132 3033

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

- b.- Jefe de la Sección Gestión de Stocks, Administración de Bodegas y Codificación de Enami (1980 a 1983)**
Responsable de la Gestión de Stocks, Administración de Bodegas y de la Codificación de Materiales de Enami. Supervisó a 4 personas.
 - c.- Jefe de la División Abastecimiento de Enami (1984 a 1988)**
Responsable de la Negociación, Compras Nacionales, Importaciones, Gestión de Stocks, Administración de Bodegas y Codificación de Materiales de Enami. Supervisó a 36 personas.
Las adquisiciones ascendían a US\$ 50.000.000 anuales.
En este período tuvo a su cargo el proyecto de Inventario, Codificación y Ordenamiento Físico de las bodegas de la Refinería de Ventanas que incluyó 12.000 materiales.
 - d.- Gerente de Abastecimiento de Soquimich S.A. (1988 a 1989)**
Responsable de la Negociación, Compras Nacionales, Importaciones, Gestión de Stocks, Administración de Bodegas y Codificación de Materiales de Soquimich. Supervisó a 94 personas. Las adquisiciones ascendían a US\$ 100.000.000
 - e.- Jefe de Abastecimiento de CAP en su subsidiaria forestal (1989 a 1994)**
Responsable de la Negociación, Compras Nacionales e Importaciones de CAP en su subsidiaria forestal. Supervisó a 5 personas.
- 3.2.- CONSULTOR INDEPENDIENTE (1982 a actualmente)**
www.asesoriaenlogistica.cl
- a.- Comisión Chilena de Energía Nuclear (1982)**
Realizó una asesoría en Administración de Bodegas.
 - b.- Compañía Minera Ojos del Salado (1989)**
Realizó una asesoría en Adquisiciones.
 - c.- Davy McKee Worldwide Corporation (1990)**
Realizó una asesoría en Administración de Bodegas.
 - d.- Banco del Estado de Chile (1992)**
Realizó una asesoría en Adquisiciones.
 - e.- CMPC Papeles Cordillera S.A. (1992)**
Realizó una asesoría en Administración de Bodegas.
 - f.- Compañía Minera Cerro Colorado (1993)**
Realizó una asesoría en Administración de Bodegas y Codificación de Materiales.

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

g.- CMPC Celulosa Laja S.A. (1996)

Realizó una asesoría en Administración de Bodegas, Codificación de Materiales y Control de Inventarios.

h.- Constructora Altri S.A. (1998)

Realizó una asesoría en Administración de Bodegas y Codificación de Materiales.

i.- Enersis S.A. (2006)

Realizó una asesoría en Administración de Bodegas y Codificación de Materiales.

j.- Ferretería Valdivia (2008)

Realizó una asesoría en Administración de Bodegas, Codificación de Materiales y Gestión de Stocks.

k.- Distribuidora Escocia Ltda. (2012)

Realizó una asesoría en Administración de Bodegas, Codificación de Materiales y Gestión de Stocks.

l.- Viu Manent y Cia. Ltda.. (2016)

Realizó una Toma de Inventario en sus bodegas.

3.3.- RELATOR DE CURSOS DE CAPACITACION (1981 a actualmente)
(www.capacitacionenlogistica.cl)

3.3.1.- TEMAS IMPARTIDOS

Los cursos impartidos han sido en las siguientes áreas:

- **Administración y Operación de Bodegas**
- **Codificación de Materiales**
- **Gestión de Stocks**
- **Logística, ECR y Supply Chain Management**
- **Compras Nacionales**
- **Importaciones, exportaciones y las franquicias aduanero-Tributarias**
- **Exportaciones**
- **Negociación (Técnicas de Negociación de la Universidad de Harvard)**
- **Just in Time aplicado tanto al Abastecimiento como a la Producción y a la Distribución; para empresas fabriles y de servicio**
- **Calidad Total**
- **Mejoramiento Continuo**
- **Normas ISO 9000**

Jaime Salom y Cia. Ltda.

www.jaimesalom.cl

- Administración de Operaciones

Como complemento a lo anterior, ha incluido en sus cursos una introducción a los siguientes temas:

- Abastecimiento vía Internet (Comercio Electrónico, E-Procurement)**
- Los Acuerdos Comerciales suscritos por Chile**
- Los Instrumentos Corfo de apoyo a los empresarios**
- Códigos de Barra**

3.3.2.- CURSOS CERRADOS

(www.capacitacionenlogistica.cl)

Las empresas que han participado en Cursos Cerrados son las siguientes:

Compañía Minera del Pacífico, Enami, Esval, Refinería de Petróleo de Concón, Forestal Santa Fe, Cia. Sudamericana de Vapores, Constructora Altri S.A., Bechtel Chile, Servicio Agrícola y Ganadero, Servicio Registro Civil, Instituto Antártico Chileno, Contraloría General de la República, Exportadora Subsole, Forestal Copihue S.A., Universidad de Talca, Centrapal S.A., Corrupac S.A., Ferretería y Maderas Imperial, Indelec-Araucana, Semameris, Farmacias Cruz Verde, Lit Cargo S.A. , Adidas, Logística PDQ, Farmacias Salcobrand, Constructora Ingevec, Pinturas Tricolor, Central de Restaurantes, Hoffens S.A., Depocargo-Teisa, La Polar, Transportes Atenas, Asociación de Distribuidores de Insumos Agrícolas, Industrias Copihue S.A., Vogt, Laboratorio Andromaco, Supermercados San Francisco, Frutos del Maipo, Vapor Industrial, Socofar, Logística APL, Laboratorio Arensburg, Kimberley-Clarke, Brother, Sandvik Chile S.A., Hospital de Carabineros, Sitrans, Termodinámica S.A., RH Transportes, Cecinas Winter, Keylogistics Chile S.A., Compañía Minera Cerro Bayo, Junaeb, Cencosud, Ministerio de Hacienda, Poder Judicial, Chilemat, Feltrex, Gobierno Regional Metropolitano, Hites, Peugeot Chile S.A., Constructora DLP, Enap Bío Bío y Codelco.

3.3.3.- CURSOS ABIERTOS

(www.capacitacionenlogistica.cl)

En los Cursos Abiertos han participado 2.500 empresas

3.4.- PROFESOR UNIVERSITARIO (1981 a 2008)

a.- Docente y Profesor Guía de Tesis en Control de Inventarios, en Ingeniería Civil Industrial de la Universidad de Santiago de Chile.

b.- Docente en Comercio Exterior en Ingeniería Civil Industrial de la

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049

(569) 8132 3033

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Universidad de Santiago de Chile.

c.- Docente y Profesor Guía de Tesis en Comercio Exterior en la Universidad Tecnológica Metropolitana.

3.5.- PROFESOR DE DIPLOMADOS (2008 a 2009)

- a.- Profesor del Módulo de Logística del Diplomado en Gestión de Retail, impartido por la Universidad de Valparaíso.**
- b.- Profesor en el Diplomado de Comercio Exterior impartido por Asexma.**
- c.- Profesor en el Diplomado de Logística impartido por la Universidad de Santiago de Chile.**
- d.- Profesor en el Diplomado de Logística impartido por la Universidad del Desarrollo.**
- e.- Profesor en el Diplomado de Logística impartido por la Cámara de Comercio de Santiago.**

3.6.- PROFESOR EN EL SECTOR PUBLICO(2008 a actualmente)

- a.- Profesor del curso “Administración de Bodegas, Codificación y Gestión de Stocks” correspondiente al Programa de Becas Sociales impartido por la Cámara de Comercio de Santiago de Santiago.**
- b.- Profesor del curso “Administración de Bodegas, Codificación y Gestión de Stocks” correspondiente al Programa Bono Trabajador Activo impartido por IPChile.**
- c.- Profesor del curso Curso “Control de stock y reposición de la mercadería, con uso de software de gestión de bodegas” correspondiente al Programa Bono Trabajador Activo impartido por Sercont.**

3.7.- PROFESOR EN UN CENTRO DE FORMACION TECNICA (2009 a 2011)

Profesor en el Centro de Formación Técnica de la Cámara de Comercio de Santiago de las siguientes cátedras:

- a.- Administración de Bodegas incluida en la malla de la carrera Administración Comercial.**

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

b.- Administración de Operaciones incluida en la malla de la carrera Logística Operativa.

4.- IDIOMAS

Posee un nivel intermedio tanto en inglés conversacional, como en lectura y en escritura.

5.- COMPUTACION

Posee un nivel intermedio en computación.

6.- AGRUPACIONES A LAS QUE PERTENECE

a.- Fiuc, Fundación de Ingenieros de la UC

b.- Colectividad Balear, agrupación de los descendientes de los emigrantes de las Islas Baleares, España

7.- HOBBIES

Interpretación de piano (teclado) y canto

(<http://www.musicaenvivochile.cl/>)

Informaciones

Jaime Salom y Cia. Ltda.

www.cursocodificacion.cl

www.jaimesalom.cl

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049

(569) 8132 3033

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049

(569) 8132 3033

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE

Por cuanto *don. Juan Jaime Salom Villafraña*
ha rendido las pruebas prescritas por la Universidad para obtener el
título de *Ingeniero Civil de Industrias, mención Mecánica*
y ha sido aprobado en ellas *con un voto de distinción*
le otorga este diploma en Santiago de Chile a *treinta de Enero*
de mil novecientos *sesenta y siete*

[Signature]

Secretario General

CERTIFICO QUE LA PRESENTE COPIA
FOTOSTATICA ES FIEL DEL DOCUMENTO
QUE HE TENIDO A LA VISTA Y DEVUELVO
AL INTERESADO.

[Signature]

Rector

24 JUL 2001



Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl
ANEXO B

CURSO
**“NEGOCIACIÓN APLICADA AL ABASTECIMIENTO, LAS
COMPRAS Y LA LOGÍSTICA”**

Formulario de Inscripción

www.cursonegociacion.cl
www.jaimesalom.cl

Fecha de realización del curso: Martes 4 de Abril de 2017

Plazo envío Formulario de Inscripción: Viernes 31 de Marzo de 2017

Plazo de pago: Viernes 31 de Marzo de 2017

Precios

Los precios se presentan a continuación:

Participantes	Precio total, IVA incluido (\$)
1	99.000
2	190.000
3	270.000
4	340.000
5	400.000
6 o más	A convenir

Plazo para el envío del Formulario de Inscripción

El Formulario de Inscripción debe ser enviado a más tardar el viernes 31.03.17.

Plazo de pago

El curso debe ser pagado a más tardar el viernes 31.03.17.

Jaime Salom y Cia. Ltda.
www.jaimesalom.cl

Información bancaria

A continuación se presenta la información bancaria:

1. Banco: BancoEstado
2. Número de Sucursal: 321
3. Nombre de Sucursal: Santiago Bandera
4. CuentaRut: 6246384
5. Nombre: Juan Jaime Salom Villafranca
6. RUT: 6.246.384-8

RUT de la empresa	
Razón Social de la empresa	
Giro de la empresa	
Dirección de la empresa	
Comuna de la empresa	
Ciudad de la empresa	
Teléfono de la empresa	
Sitio web de la empresa	
Nombre de la persona que efectúa la inscripción	
Teléfono fijo de la persona que efectúa la inscripción	
Teléfono móvil de la persona que efectúa la inscripción	
Email de la persona que efectúa la inscripción	
Nombre del participante	
Teléfono fijo del participante	
Teléfono móvil del participante	
Email del participante	

Informaciones

Jaime Salom y Cia. Ltda.

www.cursonegociacion.cl

www.jaimesalom.cl

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049 Movistar

(569) 8132 3033 Entel

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

info@jaimesalom.cl

jaimesalom2003@yahoo.com

(562) 2662 2932

(569) 9257 3049

(569) 8132 3033