

Organiza



29 de noviembre de 2016

PROUESTA

Jornada Técnica

**Cómo Elaborar una Propuesta
Comercial para Servicios
Logísticos**



Universidad Camilo José Cela
Campus Almagro
C/Almagro, 5
28010 Madrid

Con la financiación de



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE FOMENTO

SECRETARÍA GENERAL
DE TRANSPORTES

DIRECCIÓN GENERAL DE
TRANSPORTE TERRESTRE

Jornada Técnica Cómo Elaborar una Propuesta Comercial para Servicios Logísticos



Con la financiación de



MINISTERIO
DE FOMENTO

SECRETARÍA GENERAL
DE TRANSPORTES
DIRECCIÓN GENERAL DE
TRANSPORTE TERRRESTRE

29 de noviembre de 2016

Campus Almagro de la Universidad Camilo José Cela
C/Almagro, 5 28010 Madrid

PRESENTACIÓN

En la diversificación de servicios que una empresa de transporte puede abordar, la prestación de servicios logísticos (entendidos como de almacenaje, manipulación y preparación de pedidos) es, sin lugar a dudas, la primera opción que suele adoptarse. Sin embargo, la estructura de servicios y tarifas asociada a los servicios logísticos es radicalmente diferente de las que se usan en el mundo del transporte, sea de carga completa o fraccionada.

OBJETIVOS

Con esta jornada se pretende trasladar a las empresas del sector interesadas en la diversificación de servicios algunas ideas clave que se deben tener en cuenta en la construcción de tarifas para la prestación de servicios logísticos y la elaboración de una propuesta comercial:

- Dotar a las empresas de transporte del conocimiento y las herramientas necesarias para realizar propuestas de servicios logísticos.
- Entender los diferentes tipos de servicios logísticos que pueden prestarse;
- Conocer los elementos básicos a tener en cuenta a la hora de elaborar una propuesta de servicios logísticos;
- Aprender a estructurar el cálculo de los costes para la obtención de los precios a ofrecer al cliente potencial.

DIRIGIDO A

Directivos, responsables y técnicos de los departamentos Comerciales y Producción de los sectores logístico y del transporte de mercancías.

ORGANIZA



UNO, organización empresarial de operadores logísticos y de transporte, agrupa a las empresas que diseñan, organizan, gestionan y controlan los procesos de una o varias fases de la cadena de suministro, utilizando para ello infraestructuras físicas, tecnológicas y sistemas de información, propios o ajens.

Su misión consiste en impulsar y difundir la actividad logística como sector clave de la economía española, generador de riqueza y de empleo, colaborar con los actores de los cambios legislativos para potenciar el desarrollo de la actividad logística, su eficiencia y su productividad, asesorar a las empresas logísticas y de transporte desde un departamento jurídico especializado en la normativa sectorial, negociar los convenios colectivos en sus diferentes ámbitos, de logística, paquetería y transporte, entre otros, estudiar la caracterización del sector, facilitando datos a las empresas y actores de políticas públicas, crear espacios de networking con los demandantes de los servicios de las empresas del sector, fomentar la mejora continua de la capacitación profesional, asegurar el funcionamiento del libre mercado y de la libre competencia y mejorar el ecosistema administrativo y burocrático en el que se desarrolla el sector.

Jornada Técnica Cómo Elaborar una Propuesta Comercial para Servicios Logísticos



Con la financiación de



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE FOMENTO

SECRETARÍA GENERAL
DE TRANSPORTES

DIRECCIÓN GENERAL DE
TRANSPORTE TERRESTRE

29 de noviembre de 2016

Campus Almagro de la Universidad Camilo José Cela
C/Almagro, 5 28010 Madrid

PROGRAMA

- | | |
|-------|---|
| 9:00 | Acreditaciones |
| 9:30 | Bienvenida y presentación de la jornada |
| 9:45 | Situación de los operadores logísticos en España |
| 10:15 | Claves del éxito en un tender comercial |
| 10:45 | El papel del consultor en la externalización |
| 11:15 | Pausa Café |
| 11:45 | Cómo presentar oferta comercial de servicios de transporte.
Caso de éxito aplicado en cliente |
| 12:15 | Cómo presentar oferta comercial de servicios de paquetería a través de
la carga fraccionada. Caso de éxito aplicado en cliente |
| 12:45 | Cómo presentar oferta comercial desde un operador logístico.
Caso de éxito aplicado en cliente. |
| 13:15 | Mesa Redonda |
| 14:00 | Cierre de la Jornada |

Jornada Técnica Cómo Elaborar una Propuesta Comercial para Servicios Logísticos



Con la financiación de



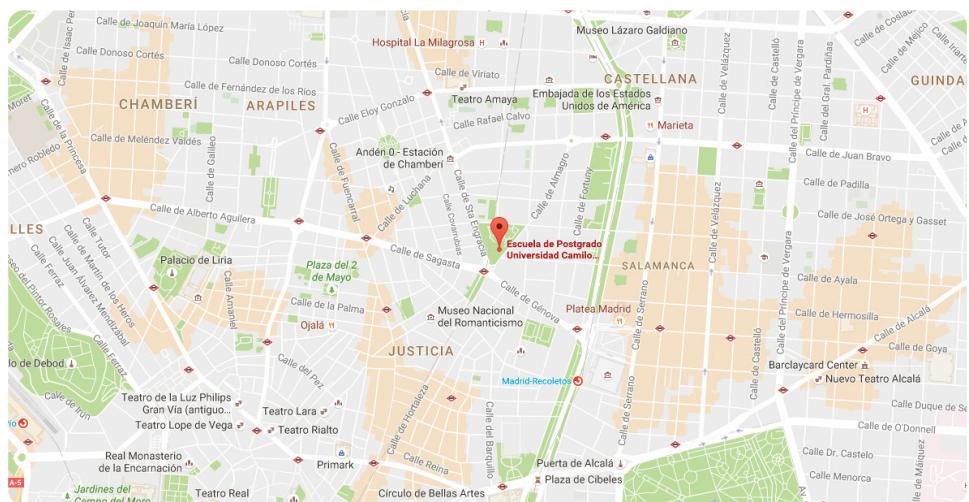
29 de noviembre de 2016

Campus Almagro de la Universidad Camilo José Cela
C/Almagro, 5 28010 Madrid

LUGAR DE CELEBRACIÓN

Campus de Almagro de la Universidad Camilo José Cela
Calle Almagro, 5. 28010 Madrid

Líneas de Autobús: Líneas 3, 7, 21, 37, N23, N25 y N26
Estación de metro: Alonso Martínez L5 y L10



ORGANIZA

UNO
Paseo de la Castellana, 180 bis, 2^a Planta
28046 MADRID
Teléfono: 91 786 34 01

Correo Electrónico: info@unologistica.org

REGISTRO

ENLACE para acceder a la web de registro

Colaboran



EXCELENCIA
EMPRESARIAL
EN LOGÍSTICA Y
TRANSPORTE

