



ASOCIACIÓN DE DIRIGENTES DE MARKETING DEL URUGUAY

Profesionales que
potencian profesionales

Técnico en Compras & Logística

Logística inteligente,
resultados inmediatos

Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial. ☎ 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.



Fecha

Del 1°/09/26
al 17/12/26



Duración

80 horas
32 clases



Día y Hora

Mar y Jue
19:00 a 21:30 h



Formato

Virtual

TÉCNICO EN COMPRAS & LOGÍSTICA

2a. Edición 2026 – Virtual

Objetivos

Definir en el ámbito empresarial actual la incidencia de la gestión eficiente de las compras, el almacenamiento y la distribución física de bienes.

Proporcionar las herramientas necesarias para el desarrollo de actividades gerenciales que contribuyan al mejoramiento de la rentabilidad de los negocios. Ofrecer a los participantes elementos que faciliten la decisión estratégica en la gestión de los suministros, permitiendo generar ventajas competitivas sostenibles.

¿A quién está dirigido?

Encargados y responsables de compras de todo tipo de empresa, encargados y responsables de almacenes, logística o suministro de empresas chicas, medianas o grandes, emprendedores, comerciantes y a toda aquella persona con responsabilidad en las decisiones de suministros y distribución.

Metodología

🌐 **Clases virtuales en vivo** para teoría y conceptos.

💡 **Enfoque participativo:** ejercicios, role playing, coaching grupal y análisis de situaciones reales.

Perfil del egresado

- ✓ Los participantes alcanzarán una excelente comprensión de los desafíos actuales en las empresas y obtendrán herramientas para mejorar y profesionalizar las áreas de suministros y distribución.



ASOCIACIÓN DE DIRIGENTES DE MARKETING DEL URUGUAY

Profesionales que
potencian profesionales

Técnico en Compras & Logística

Logística inteligente,
resultados inmediatos

Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial. ☎ 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

- ✓ Podrán diseñar e implementar una estrategia de compras adecuada a los objetivos de la Empresa.
- ✓ Permitirá tomar decisiones que involucren el agregado de valor a lo largo de toda la cadena de suministro.
- ✓ Logrará liderar equipos de trabajo con alta motivación, orientados a resultados y desarrollará las competencias necesarias y significativas para lograr la mejor gestión de sus equipos.
- ✓ Los egresados de este programa podrán aplicar todas las técnicas tanto en desarrollo de planes de compra y distribución para productos y/o servicios, además de poder gestionar exitosamente la Cadena de Suministros

Programa

1. Gestión Logística – 6 clases / 15 horas

Comprender el Concepto Logístico en cuanto a sus cometidos y alcance, identificando a los diferentes actores que componen la cadena logística y como estos impactan en la misma.

Identificar cómo la Logística con sus diferentes actividades, agrega valor al cliente.

Docente: **Jorge Urrutia**

2. Gestión de Compras – 4 clases / 10 horas

Este módulo brinda una completa formación en Compras, que abarca la tarea de búsqueda, negociación, selección y control de fuentes externas de materiales y servicios que una empresa necesita para el cumplimiento de sus objetivos.

Docente: **Jorge Urrutia**

3. Stock e Inventarios – 6 clases / 15 horas

Proporcionar al participante los conocimientos necesarios para que desarrolle competencias relacionadas con la gestión de inventarios, con énfasis en el flujo y manejo de la información, análisis de desviaciones y acciones correctivas y preventivas para contribuir a la satisfacción del cliente, bajo un enfoque sistémico de procesos.

Docente: **Nicolás Martínez**



ASOCIACIÓN DE DIRIGENTES DE MARKETING DEL URUGUAY

Profesionales que
potencian profesionales

Técnico en Compras & Logística

Logística inteligente,
resultados inmediatos

Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial. 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

4. Negociación Efectiva – 4 clases / 10 horas

Introducción a las herramientas de negociación de la metodología Ganar/Ganar del Harvard. Aprenderán a incorporar herramientas probadas y exitosas de Negociación para poder enfrentar situaciones diferentes con proveedores y vendedores

Docente: **Marcelo Barzelli**

5. Distribución y Última Milla – 4 clases / 10 horas

Picking, Packing y Expedición. Canales de Distribución. Gestión de la Distribución. Gestión del Transporte. Modos de Transporte (Carretero y Ferroviario). Última Milla. Ruteo de Vehículos. Transporte 4.0. Movilidad Sostenible

Docente: **Nicolás Martínez**

6. Costos – 4 Clases / 10 horas

El módulo brindará los conocimientos y la práctica de herramientas con el fin de que los participantes conozcan todos los aspectos de un buen sistema de costos para poder rentabilizar el sector y no cometer errores a la hora de fijar precios.

Docente: **Daniele Bellizia**

7. Comercio Internacional – 4 Clases / 10 horas

Comprender el funcionamiento completo de la operativa de Comercio Exterior, sabiendo identificar los derechos y responsabilidades de los agentes intervinientes en el proceso de abastecimiento, con miras a poder participar de una manera activa en la mejora continua de la empresa y generar nuevas oportunidades de negocio.

Docente: **Jorge Urrutia**



ASOCIACIÓN DE DIRIGENTES DE MARKETING DEL URUGUAY

Profesionales que
potencian profesionales

Técnico en Compras & Logística

Logística inteligente,
resultados inmediatos

Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial. ☎ 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

Cronograma

TÉCNICO EN COMPRAS Y LOGÍSTICA - Martes y Jueves de 19 a 21:30

2° Edición	MATERIA	DOCENTE	CLASES	FECHAS			
	Gestión Logística	Jorge Urrutia	6	1/9/2026	3/9/2026	8/9/2026	
				10/9/2026	15/9/2026	17/9/2026	
	Gestión de Compras	Jorge Urrutia	4	22/9/2026	24/9/2026	29/9/2026	1/10/2026
	Stock e Inventarios	Jorge Urrutia	6	6/10/2026	8/10/2026	13/10/2026	
				15/10/2026	20/10/2026	22/10/2026	
	Negociación Efectiva	Marcelo Barzelli	4	27/10/2026	29/10/2026	3/11/2026	5/11/2026
	Distribución y UM	Jorge Urrutia	4	10/11/2026	12/11/2026	17/11/2026	19/11/2026
	Costos	Daniele Bellizia	4	24/11/2026	26/11/2026	1/12/2026	3/12/2026
	Comercio Internacional	Jorge Urrutia	4	8/12/2026	10/12/2026	15/12/2026	17/12/2026

32

El Departamento de Formación Empresarial de ADM, se reserva el derecho modificar el orden y fecha del cronograma, así como los docentes responsables de cada módulo si fuera necesario. La adjudicación de docentes a los distintos Módulos y el orden de los módulos es responsabilidad de la Coordinación del Departamento de Formación de ADM y puede variar según la disponibilidad de los integrantes del equipo al momento del respectivo dictado.

Coordinador Académico: **Mag. Eduardo Ríos Sapia**

📁 Bonificaciones por inscripción temprana y convenios empresariales.

🚀 Las empresas pueden acceder a un subsidio INEFOP de hasta un 85%* en este curso.

*Sujeto a condiciones y aprobación por parte de INEFOP

🌟 No te quedes afuera de esta experiencia transformadora.

👉 Cupos limitados – Insíbete hoy mismo.