



Curso Online de Planificación de la Demanda con Excel

Para dominar las funciones y herramientas que ofrece Excel en el análisis y la creación de modelos para apoyar los procesos de planificación de la demanda en las empresas.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Planificación de la Demanda con Excel

Presentación

La planificación de la demanda es un factor fundamental para la mayoría de las empresas y, en algunos casos, representa una ventaja competitiva. Para su correcta implementación se requiere el uso de un software especializado que representa un costo significativo que con frecuencia no puede ser asumido.

La falta de un software dificulta el análisis de datos, el manejo de indicadores y la implementación del proceso de planificación de la demanda.

Microsoft Excel ayuda a cerrar esta brecha convirtiéndose en una herramienta fundamental para el análisis de datos, la generación de simulaciones y la implementación de los procesos en las empresas. Por ello, cobra gran relevancia convirtiéndose en una poderosa herramienta por su sencillez de uso, su constante evolución y el acceso a la misma.

Este curso le permitirá implementar y controlar el proceso de planificación de la demanda de una forma práctica a través de la hoja de cálculo Excel como herramienta fundamental y con la creación de plantillas automatizadas para una posterior aplicación en su empresa.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.

4 *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Planificación de la Demanda con Excel

Objetivos del curso:

- Identificar el uso y la importancia de Excel en la implementación del proceso de planificación de la demanda en una empresa.
- Profundizar en las funcionalidades de Excel que pueden contribuir al desarrollo y la mejora continua del proceso de planificación de la demanda.
- Preparar y limpiar los datos históricos de ventas con herramientas y funciones básicas de Excel, para ser usados en el cálculo de los pronósticos estadísticos base.
- Comprender la importancia del uso de las herramientas de Excel “obtener datos y tabla” para minimizar los errores en la actualización de datos mensuales.
- Crear una plantilla de Excel automatizada usando funciones básicas y avanzadas que permita el análisis y ajuste de los datos históricos usados para el cálculo de los pronósticos de ventas base.
- Identificar los tipos de demanda presentes en los datos usando funciones condicionales y permitiendo crear agrupaciones de productos para facilitar la selección de los modelos estadísticos.
- Generar índices y KPIS usando funciones y herramientas de Excel para su cálculo.
- Analizar el proceso de Inteligencia de Negocio apoyando su cálculo en el uso de la herramienta de Excel “Buscar Objetivo”.
- Crear un cuadro de mando en Excel con los principales indicadores de gestión relacionados con la planificación de la demanda para apoyar los análisis de una reunión de consenso.

“ Puntos clave y herramientas para desarrollar, a través de plantillas Excel, una correcta planificación de la demanda y previsiones de ventas para mejorar el nivel de servicio a sus clientes, reduciendo inventario y maximizando beneficios”

Dirigido a:

Responsables de planificar la demanda en sus empresas (Operaciones, Supply Chain, Planificación y Ventas) que quieran mejorar los procesos de planificación con nuevas técnicas, herramientas y experiencias en Planificación de la Demanda.

Planificación de la Demanda con Excel

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de **50 horas lectivas 100% online** que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

7 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Uso de Excel en el proceso de planificación de la demanda

6 horas

Muchas empresas no pueden acceder a software especializado en planificación de la demanda por falta de recursos económicos y/o personal cualificado y estructuras poco flexibles que no les permite tomar acciones rápidas para adaptarse al entorno. En este sentido, herramientas como Excel ayudan a cerrar esta brecha convirtiéndose en una herramienta fundamental para el análisis de datos, la generación de simulaciones y para apoyar la implementación de los procesos en las empresas.

- 1.1. Uso de Microsoft Excel en el proceso de planificación de la demanda.
- 1.2. Importancia del uso de Excel en el proceso de planificación de la demanda:
 - 1.2.1. Evolución.
 - 1.2.2. Capacidades.
 - 1.2.3. Funcionalidades.
- 1.3. Terminología:
 - 1.3.1. Cinta de opciones.
 - 1.3.2. Pestañas.
 - 1.3.3. Pestañas contextuales.
 - 1.3.4. Pestaña y grupo personalizados.
 - 1.3.5. Grupo y botones de comandos.
 - 1.3.6. Funciones.
 - 1.3.7. Herramientas.
- 1.4. Control de errores.

MÓDULO 2. Origen y registro de los datos históricos de ventas

10 horas

Los datos de ventas representan un elemento fundamental para poder pronosticar la demanda ya que representan la variable que se desea analizar a lo largo del tiempo.

- 2.1. Origen de los datos históricos de venta.
- 2.2. Registro de los datos históricos de venta:
 - 2.2.1. Formato de celdas:
 - 2.2.1.1. Texto.

Planificación de la Demanda con Excel

- 2.2.1.2. Número.
- 2.2.1.3. Fecha.
- 2.2.1.4. Personalizada.
- 2.2.2. Herramienta Tabla.
- 2.2.3. Herramienta Obtener y Transformar Datos – Power Query:
 - 2.2.3.1. Creación Tabla Dinámica.
 - 2.2.3.2. Diseño de la Tabla Dinámica.

MÓDULO 3. Análisis y corrección de los datos históricos de ventas

8 horas

- 3.1. Análisis y corrección de los datos:**
 - 3.1.1. Cifras que sean diferentes a las referencias comparativas.
 - 3.1.2. Patrones presentes en los datos.
- 3.2. Funciones:**
 - 3.2.1. BUSCARV.
 - 3.2.2. Funciones lógicas:
 - 3.2.2.1. Y.
 - 3.2.2.2. SI.
 - 3.2.2.3. SUMAR.SI.CONJUNTO.
 - 3.2.3. PROMEDIO (MEDIA).
 - 3.2.4. MEDIANA.
 - 3.2.5. DESVASTA.
 - 3.2.6. MIN.
- 3.3. Estadística descriptiva:**
 - 3.3.1. Función COEFICIENTE.ASIMETRIA.
 - 3.3.2. Herramienta Gráficos:
 - 3.3.2.1. Gráfico Cajas y Bigotes.
 - 3.3.2.2. Gráfico Histograma.
 - 3.3.3. Estadística descriptiva en Excel.
- 3.4. Gráfico límites superior e inferior.**
- 3.5. Formato condicional.**
- 3.6. Minigráficos.**

MÓDULO 4. Generación de los pronósticos estadísticos

8 horas

- 4.1. Selección del modelo estadístico.
- 4.2. Pronósticos cuantitativos de series de tiempo:
 - 4.2.1. Promedio móvil:
 - 4.2.1.1. Función PROMEDIO.
 - 4.2.2. Suavizado exponencial simple.
 - 4.2.3. Suavizado exponencial doble.
 - 4.2.4. Suavizado exponencial triple:
 - 4.2.4.1. Suavizado exponencial triple aditivo.
 - 4.2.4.2. Suavizado exponencial triple multiplicativo.
 - 4.2.5. Herramienta de previsión de Excel:
 - 4.2.5.1. Función PRONOSTICOS.ETS.
 - 4.2.6. Función SI.CONJUNTO.
 - 4.2.7. Herramienta Validación de Datos.

MÓDULO 5. Gestión de los pronósticos estadísticos

8 horas

- 5.1. Índices, parámetros y metodologías.
- 5.2. Tipos de demanda:
 - 5.2.1. Intervalo promedio entre demandas (ADI):
 - 5.2.1.1. Función CONTAR.
 - 5.2.1.2. Función CONTAR.SI
 - 5.2.2. Coeficiente de variación de la demanda (Cv).
- 5.3. Parámetros para identificar componentes en los datos:
 - 5.3.1. Función PRONOSTICO.ETS.STAT.
 - 5.3.2. Función COEFICIENTE.R2.
 - 5.3.3. Función PRONOSTICO.ETS.ESTACIONALIDAD.
- 5.4. Precisión del pronóstico:
 - 5.4.1. Función ABS.
- 5.5. Clasificación ABC con análisis de Pareto. Herramienta Ordenar.
- 5.6. Ciclo de vida de los productos.

Planificación de la Demanda con Excel

MÓDULO 6. Inteligencia de negocio

4 horas

Dentro del proceso de la planificación de la demanda mensual, la Inteligencia de Negocio es la inclusión de todos aquellos eventos futuros (eventos internos y externos que se estima que ocurrirán en el futuro y podrían afectar el comportamiento de las ventas) que afectan la demanda de un producto.

- 6.1. Inteligencia de Negocio.
- 6.2. Herramienta de análisis de hipótesis:
 - 6.2.1. Buscar objetivo.
 - 6.2.2. Tabla de datos.

MÓDULO 7. Creación de un cuadro de mando para la reunión de consenso

6 horas

La reunión de consenso es una reunión mensual donde participan áreas de la empresa (marketing, comercial, operaciones, compras y finanzas) para definir el plan de la demanda y alinear a toda la organización en cuanto a los volúmenes de ventas y las estrategias definidas para alcanzarlos.

- 7.1. Reunión de consenso.
- 7.2. Definir principales indicadores de gestión en la planificación de la demanda.
- 7.3. Diseño de un cuadro de mando:
 - 7.3.1. Datos del cuadro de mando.
 - 7.3.2. Tablas Dinámicas con filtros.
 - 7.3.3. Gráficos dinámicos.
 - 7.3.4. Segmentación en una Tabla Dinámica.

Desarrollo de un caso de estudio con la creación de plantillas automatizadas para apoyar los procesos de planificación de la demanda.

Planificación de la Demanda con Excel

Autor



Raquel Da Silva

Máster en Administración de Empresas. Consultora y formadora especializada en planificación de la demanda, planificación estratégica y de gestión, análisis estadístico, diseño de procesos, ventas, cadena de suministro, manejo y desarrollo de indicadores de gestión.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

