



Curso Online de Planificación de Ventas y Operaciones

*Estrategias para la planificación de ventas y operaciones:
fundamentos, implementación y evaluación.*



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



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

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Planificación de Ventas y Operaciones

Presentación

Una de las mejores prácticas gerenciales implementada en las organizaciones a nivel global es el proceso formal de planificación de ventas y operaciones (S&OP) el cual se traduce en una metodología de alineación estratégica, periódica y colaborativa del plan de negocios, las necesidades del mercado y las capacidades reales operativas de la empresa, de tal manera que constituye una manera efectiva de desplegar, ejecutar y monitorear el cumplimiento de sus estrategias.

En estos tiempos donde la incertidumbre, la volatilidad y la complejidad están a la orden del día, la capacidad de reacción de una organización ante los cambios puede significar una diferencia competitiva enorme, e incluso su supervivencia, por lo que esta práctica, ahora evolucionada en la planificación integrada del negocio o IBP, cobra más pertinencia que nunca, utilizando toda la información y tecnología disponibles para una toma de decisiones más ágil y certera.

Este curso le ayudará a conocer su rol en este proceso y a sacarle el máximo provecho posible.

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 Ventas y Operaciones

Objetivos del curso:

- Comprender la importancia de la planificación de ventas y operaciones (S&OP) como proceso clave del negocio y que busca el equilibrio entre la demanda de los clientes y las capacidades financieras y de suministro.
- Presentar los fundamentos conceptuales del proceso de planificación de ventas y operaciones (S&OP) así como su origen, objetivos, desafíos y beneficios.
- Implementar de forma correcta cada una de las etapas del proceso S&OP y aplicar herramientas y metodologías para su correcto funcionamiento.
- Analizar la evolución del proceso hacia la planificación integrada del negocio (IBP) conociendo sus características, los elementos de cada una de sus etapas y sus principales diferencias con el S&OP tradicional.
- Entender cómo diagnosticar la madurez de un proceso S&OP para poder diseñar un plan e implementarlo desde cero o evolucionar hasta el próximo nivel.

“ El conocimiento práctico de este curso le permitirá lograr el equilibrio entre la demanda de los clientes y sus capacidades financieras y de suministro ”

Dirigido a:

Directivos, Mandos Intermedios y profesionales de las áreas comerciales, operativas y financieras que estén interesados en entender, implementar y/o mejorar el proceso de planificación de ventas y operaciones a través de su rol dentro del mismo.

Planificación de Ventas y Operaciones

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

4 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. Fundamentos del proceso S&OP

10 horas

La planificación de ventas y operaciones (Sales and Operations Planning o S&OP) es un proceso formal, multifuncional, colaborativo y periódico de gestión que balancea la demanda con la oferta y que está diseñado para alcanzar consenso en un solo plan que alinee los planes comerciales y operativos con la estrategia de negocio.

1.1. ¿En qué consiste el proceso S&OP?:

- 1.1.1. Definición.
- 1.1.2. Orígenes del proceso S&OP.
- 1.1.3. Objetivos.
- 1.1.4. Entradas y salidas del S&OP.

1.2. Desafíos del proceso S&OP:

- 1.2.1. Gestión del tiempo.
- 1.2.2. Recursos.
- 1.2.3. Compromiso de la Alta Dirección.
- 1.2.4. Preparación para las reuniones.
- 1.2.5. Comprensión de la multifuncionalidad.
- 1.2.6. Toma de decisiones.

1.3. KPI's del proceso S&OP.

1.4. Beneficios del proceso S&OP.

1.5. Factores de éxito.

MÓDULO 2. Etapas del proceso S&OP

15 horas

El proceso S&OP está formado por cinco etapas secuenciales a modo de subprocesos que se interconectan y nutren a medida que transcurre cada ciclo, con el objetivo final de tener un pronóstico de ventas consensuado y aprobado que balancee la demanda con las capacidades de suministro.

2.1. Recopilación de datos:

- 2.1.1. Clasificación de productos:
 - 2.1.1.1. Por ciclo de vida / Matriz BCG.
 - 2.1.1.2. Clasificación ABC de las ventas.
 - 2.1.1.3. Por familia de productos.

Planificación de Ventas y Operaciones

2.2. Planificación de demanda:

2.2.1. Pronósticos cuantitativos:

2.2.1.1. Promedios móviles.

2.2.1.2. Suavización Exponencial Simple (SES).

2.2.1.3. Suavización Exponencial Doble – Modelo Holt.

2.2.1.4. Suavización Exponencial Triple (Modelo Holt – Winters).

2.2.1.5. Descomposición.

2.2.1.6. Regresión Simple.

2.2.1.7. Modelos ARIMA (Box-Jenkins).

2.2.2. Pronóstico cualitativo:

2.2.2.1. Método de la Demanda Potencial.

2.2.2.2. Investigación de Mercado.

2.2.2.3. Pronósticos Delphi o Consenso de Panel.

2.2.2.4. Analogía por ciclo de vida.

2.2.3. Consenso.

2.3. Planificación de suministro:

2.3.1. Parámetros de operación.

2.3.2. Determinación de capacidades:

2.3.2.1. Capacidad de suministro de materiales.

2.3.2.2. Capacidad de producción.

2.3.2.3. Capacidad logística.

2.3.3. Restricciones de capacidades.

2.4. Reunión pre-S&OP:

2.4.1. Organización.

2.4.2. Revisión de KPIS.

2.4.3. Análisis de brechas.

2.4.4. Posibles decisiones por tomar en la reunión pre-S&OP.

2.5. Reunión ejecutiva:

2.5.1. Agenda de la reunión.

MÓDULO 3. Evolución del S&OP al IBP

12 horas

3.1. Planificación Integrada de Negocios (IBP):

3.1.1. Evolución del S&OP al IBP:

3.1.1.1. Visión financiera del negocio.

3.1.1.2. Entorno VUCA.

3.1.1.3. Sociedad digital.

3.1.1.4. Nuevas tecnologías.

Planificación de Ventas y Operaciones

- 3.1.2. Conceptos de IBP.
- 3.1.3. Diferencias del S&OP vs IBP.
- 3.2. Características del proceso IBP:**
 - 3.2.1. Evaluación e integración financiera.
 - 3.2.2. Colaboración End-To-End:
 - 3.2.2.1. CPFR 2.0.
 - 3.2.2.2. Torre de control.
 - 3.2.2.3. Seguridad de la información.
 - 3.2.3. Segmentación (foco en la experiencia del cliente).
 - 3.2.4. Tecnología de última generación:
 - 3.2.4.1. Analítica avanzada.
 - 3.2.5. Mirada hacia el futuro.
 - 3.2.6. Decisiones basadas en datos.
- 3.3. Etapas del IBP:**
 - 3.3.1. Planificación del portafolio.
 - 3.3.2. Planificación de la demanda:
 - 3.3.2.1. Demand Sensing.
 - 3.3.2.2. Demand Shaping.
 - 3.3.3. Planificación del suministro.
 - 3.3.4. Reconciliación integrada.
 - 3.3.5. Planificación de gestión del negocio.

MÓDULO 4. Implementación del S&OP

13 horas

- 4.1. Determinación del nivel de madurez:**
 - 4.1.1. Modelo de madurez de Gartner.
- 4.2. Diagnóstico de la situación actual.**
- 4.3. Planificación del proyecto:**
 - 4.3.1. Definición de objetivos del proyecto.
 - 4.3.2. Metodología del proyecto.
 - 4.3.3. Duración del proyecto.
 - 4.3.4. Definición de actividades, recursos y responsabilidades.
 - 4.3.5. Definición de roles dentro del proyecto.
 - 4.3.6. Aprobación del proyecto.
- 4.4. Gestión del cambio:**
 - 4.4.1. Lanzamiento del proceso / proyecto.
 - 4.4.2. Comunicación.

Planificación de Ventas y Operaciones

4.4.3. Desarrollo de competencias.

4.5. Ejecución del proyecto:

4.5.1. Definición de procesos.

4.5.2. Definición de herramientas:

4.5.2.1. Formatos y registros.

4.5.3. Elección e implementación de tecnología.

4.5.4. Entrenamientos en procesos y tecnología.

4.6. Lanzamiento del proceso y medición de resultados.

Planificación de Ventas y Operaciones

Autor



Brenda Bayona

Profesional de la Ingeniería de Organización Industrial con experiencia gerencial tanto en cadenas de suministro como en mejora de procesos, así como gestionando equipos de alto desempeño, interdisciplinarios y multiculturales para lograr objetivos corporativos.

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.

