

Seminario – Taller

**Técnicas Avanzadas de
Planificación de la Demanda**

DECATHLON



Objetivo del seminario

Tener una visión completa y práctica de la gestión del inventario, la planificación de la demanda y tener una visión en los actuales entornos competitivos. Dado el impacto económico que tiene en la cuenta de resultados en la empresa la función de aprovisionamientos y el inventario, y su importancia para no perder venta, es esencial conocer los fundamentos principales que sustentan esta gestión para conseguir la máxima optimización y evitar que las rupturas de stock sea parte de nuestro día a día en la empresa.

El Seminario es **completamente práctico**, adaptado a la realidad de la empresa como **DECATHLON** y enfocado al máximo aprendizaje para su eficaz aplicación en la actividad planificadora de la empresa.

Dirigido a:

Profesionales del Dpto. de Compras, Planificadores de Demanda, Responsables de Logística, Gestores de Inventario.

En este Seminario se aprenderá

- Determinar el mejor modelo de previsión que se ajusta a nuestros datos históricos.
- Análisis del proceso de Planificación y todas las variables estadísticas que intervienen.
- KPI's del Inventario y la Planificación.
- Calcular el Nivel de Servicio del Inventario.
- La Cantidad Económica de Pedido
- El Scorecard adecuado para controlar el Proceso de Planificación.
- Detectar futuros obsoletos.
- Realizar un ABC que nos ayude segmentar el inventario.
- Realizar una óptima previsión de ventas para disminuir las roturas de stock.
- Últimas soluciones tecnológicas aplicadas en Planificación de la Demanda.
- Introducción al Sales & Operations Planning.

Programa Seminario

ÍNDICE

MODULO 1. GESTION DE LA PLANIFICACIÓN

- Fundamentos
- Principales Factores

MODULO 2. GESTIÓN DEL INVENTARIO

- Elementos clave en la Gestión del Inventario
- Segmentación del Inventario

MODULO 3. PREVISION DE LA DEMANDA

- Introducción estadística
- Estructura de la Demanda
- Series Temporales
- Demand Driven Forecasting

MODULO 4. ERROR DE PREVISIÓN

- Métodos de Cálculo
- Interpretación
- Balance de la Previsión

MODULO 5. GESTION ESTRATÉGICA DE LA DEMANDA

- Cuadro de Mando. Indicadores Clave
- Gestión estratégica. Introducción al Sales & Operations Planning
- Tecnología aplicada al Demand Planning

Duración: 16 Horas

Fechas: 15 Octubre 2018 – 29 Octubre 2018