



Seminario

Plan de Operaciones y Ventas – S&OP



...Procurando el óptimo resultado del negocio...

CENTRO EJECUTIVO DE LOGÍSTICA S. C.

Ave. Lázaro Cárdenas 1007 Pte. | San Pedro Garza García, N. L. México | T. +52.81.8220.9294
www.celogis.com

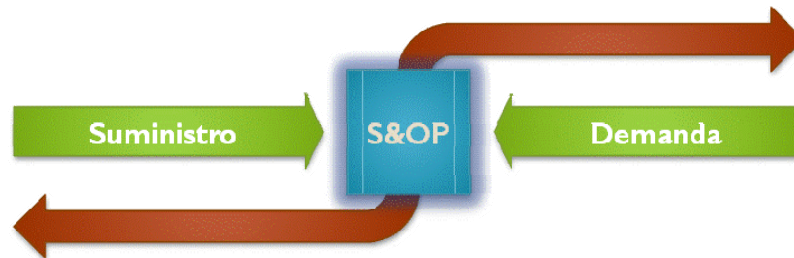
Programa

Plan de Operaciones y Ventas S&OP

... procurando el óptimo resultado del negocio ...

Antecedente

El Plan de Ventas y Operaciones ó S&OP por sus siglas en inglés, es el proceso de planeación que permite a las empresas capitalizar sus mejores oportunidades de negocio en el mediano plazo. Usualmente en el balance entre lo que la empresa puede hacer –restringido por las capacidades de la cadena, suministro, proveedores, e instalaciones de la empresa, y lo que el mercado demanda y puede aceptar existe un área de decisión que el S&OP resuelve de manera táctica. Con ayuda de este sistema de planeación las organizaciones tienen una manera cabal de reflexionar acerca del mejor uso de los recursos disponibles, y establecer metas de desempeño equilibradas para maximizar el rendimiento empresarial.



Propuesta

En este curso compartiremos experiencias obtenidas en el análisis de numerosas situaciones que exponen diferentes enfoques y caracterizaciones de esta práctica de planeación. Es difícil considerar la existencia de un modelo ideal para el S&OP, ya que en la práctica existen muchas maneras de enfocarlo y son diversos los factores a considerar para determinar su conformación ideal. Factores tales como las características del producto, la presión del mercado de proveedores, distribución y consumo, la disponibilidad de suministros y recursos tecnológicos y de capital, la complejidad de la fabricación de los bienes y de los servicios ofrecidos, y más, pero especialmente la estrategia competitiva determinan la manera correcta de encarar el S&OP para una empresa determinada en un momento en particular. A lo largo del curso se revisarán diversas experiencias y se identificarán los elementos más representativos para las características de las organizaciones de los participantes al seminario.

Dirigido

Ejecutivos y directivos de empresas y organizaciones que se encuentren preocupados por definir un proceso de planeación táctica que capitalice sus mejores oportunidades de negocio.

Objetivo

Los participantes conocerán un modelo comprobado para el desarrollo del S&OP, así como las recomendaciones básicas para su implementación exitosa en su organización.



Alcance

- ❖ Identificar la necesidad de crear sinergia en los esfuerzos de las diferentes áreas de la empresa vinculadas al proceso de planeación de la demanda de tal forma que su actuación sea más efectiva y eficiente.
- ❖ Identificar los procesos funcionales de la empresa que deben involucrarse en un proceso de planeación de la demanda.
- ❖ Establecer la secuencia de pasos que son necesarios para emprender un proceso de planeación táctica.
- ❖ Definir las prácticas de coordinación necesarias para realizar de manera efectiva un proceso de planeación de la demanda.
- ❖ Establecer los requisitos funcionales de los sistemas de información necesarios para soportar el S&OP.
- ❖ Definir el tablero de indicadores para control del proceso de planeación táctica.

Temario Contenido

- 1.- Horizontes de Planeación.
- 2.- Misión, visión y estrategia.
- 3.- Productos y Mercados.
- 4.- Canales de Distribución.
- 5.- Cadena de Suministro.
- 6.- Procesos de información: coordinación y optimización.
- 7.- Administración de la demanda: Pronósticos y Planes Comerciales.
- 8.- Ciclo de planeación.
- 9.- Tablero de indicadores.

Metodología

El programa se estructura en sesiones de explicaciones teóricas y ejercicios prácticos sobre las operaciones de las actividades de los participantes. El programa se lleva a cabo en 16 horas distribuidas en 2 días consecutivos cada uno de ellos.

