

# MÉTODOS DE PRONÓSTICOS PARA VENTAS Y PLANEACIÓN

## DIRIGIDO A

Gerentes de ventas, supervisores de ventas, vendedores en general y personas que deseen ampliar su conocimiento en los métodos más efectivos para generar un pronóstico de ventas.

## OBJETIVO GENERAL

Proporcionar al participante herramientas prácticas y útiles que le ayuden a generar pronósticos que mejoren, de manera efectiva e integral, sus previsiones de ventas.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1 ▪ Seleccionar el tipo de información que le ayudará a mejorar la calidad de sus pronósticos.
- 2 ▪ Utilizar la metodología ABC XYZ para conocer y mejorar las ventas de sus productos.
- 3 ▪ Analizar la información histórica de ventas para definir un Nivel de Servicio que mejore la satisfacción del cliente.
- 4 ▪ Conocer las principales herramientas que le ayudarán a medir la precisión del pronóstico.
- 5 ▪ Conocer y aplicar tres métodos afectivos para realizar un pronóstico de ventas.

## METODOLOGÍA

- El taller tiene una duración de 9 horas diseñado para tres días de trabajo.
- Las sesiones de trabajo son virtuales y asincrónicas, y se desarrollarán a través de la plataforma tecnológica Vimeo y Webex.
- Existirá tres sesiones, en las fechas fijadas, de 08:00 a 11:00 horas (hora de México) en las que el participante podrá exponer sus dudas sobre el material utilizado en el seminario.
- Se utiliza Excel para el análisis de la información y la generación del pronóstico. (requisito tener conocimientos básicos de Excel)
- Se pone a prueba el conocimiento del participante para que mejore o construya su proceso de pronóstico de ventas por medio de cuatro talleres prácticos.

## CONTENIDO POR SESIONES

### DÍA 1

1. El objetivo del pronóstico y las implicaciones en las ventas
2. Tipos de información para el pronóstico, alcance y horizonte de tiempo.
3. Niveles o jerarquías del pronóstico (regiones, sucursales, familias y otras)
4. Análisis estadístico básico de las ventas históricas
5. Taller práctico 1.

### DÍA 2

6. Clasificación ABC XYZ para mejorar la toma de decisiones.
7. Matriz de decisión ABC XYZ
8. Taller práctico 2
9. Medidas prácticas para la precisión del pronóstico (Forecast Accuracy, MAPE, RMSE y MPE)
10. Taller práctico 3

### DÍA 3

11. Método de promedios móviles simples.
12. Método de Atenuación Exponencial Simple, Doble y Triple.
13. Comparación de los cuatro métodos.
14. Taller práctico 4.
15. Comentarios finales y siguientes pasos.



### INSTRUCTOR ESPECIALIZADO: TOMÁS GÁLVEZ MARTÍNEZ

Actualmente Presidente y Director General del Centro Ejecutivo de Logística S.C. (CELOGIS) empresa con presencia internacional dedicada a la capacitación y consultoría en Logística y Cadena de Valor. Es consultor y asesor especializado en Pronósticos, Planeación de Demanda y S&OP. Ha asesorado y capacitado a más de 6000 ejecutivos y a más de 400 empresas nacionales e internacionales como: PEMEX, COVI, CONVERMEX, SORIANA, WALMART, EDWARDS, GONHER, NUTRIOLI, MEGAALIMENTOS, GM, DAWN FOODS, CADBURY ADAMS, HOME INTERIORS, 7-ELEVEN, entre otras.

Fue fundador del Centro de Logística y Comercio Internacional (CLCI) en el Tecnológico de Monterrey y desarrolló, para la misma institución, programas de formación en Logística y Distribución para la Maestría en Administración, para las carreras de Licenciatura de la División de Administración y Finanzas, para la Universidad Virtual y para el Programa CAPS (Círculo de Actualización Profesional). Fue Profesor de tiempo completo de los cursos de: Estadística para Administración y Economía, Pronósticos para la toma de decisiones, Logística Empresarial, Sistemas de Distribución y Dirección Estratégica de Centros de Distribución en el Tecnológico de Monterrey.

Imparte clases y conferencias en temas de pronósticos y planeación de demanda en México, España, Centro y Sudamérica y es profesor invitado por Universidades Internacionales en el mismo tema. Tiene un MBA, Estudios de Maestría en Ingeniería Industrial (MSC) con especialidad en Estadística Aplicada por el Tecnológico de Monterrey y es candidato a Doctor el tema de Pronósticos y Planeación. Además de dirigir CELOGIS, en la actualidad es el Director Académico del Máster Internacional en Logística y del Máster en Dirección de Operaciones y Logística la Escuela de Negocios y Administración de Empresas (ENAE Business School) de Murcia, España en Latinoamérica.