

Introducción a la Planificación de Ventas y Operaciones (8h)

Objetivos

1. Ver los objetivos que se persiguen con la planificación de ventas y sus ventajas. Aprender las estrategias de planificación y costes pertinentes.
2. Aprender los distintos métodos de pronosticar y su eficacia. Realizar el promedio móvil, el suavizamiento exponencial simple, el modelo Holt y el modelo Winter. Aprender a como se hace el pronóstico en la práctica.

Duración: 8 horas online

Contenidos

UNIDAD	CONTENIDOS
1. Plan de ventas	1. Introducción 2. Planificación de ventas y operaciones en la organización 3. El propósito de los planes de ventas y operaciones • Agresión • Relación del plan de ventas y operaciones con otros planes 4. El contexto de la decisión • Entradas de información • Objetivos típicos • Alternativas reactivas • Alternativas dinámicas • Estrategias de planificación • Restricciones y costos pertinentes 5. Planificación de ventas y operaciones como proceso 6. Herramientas de apoyo para tomar decisiones • Hojas de cálculo 7. El método de transporte 8. Conclusiones

2. Pronósticos de demanda

1. Rol del pronóstico en cadena de suministros
2. Características de los pronósticos
3. Componentes de un pronóstico y métodos de pronosticar
4. Método básico para pronosticar
5. Métodos de pronosticar por series de tiempo
 - Métodos estáticos
 - Pronóstico adaptativo
6. Medidas del error de pronóstico
7. Selección de la mejor constante de suavizamiento
8. Pronóstico de la demanda en Tahoe Salt
9. El rol de la tecnología de la información (TI) en el pronóstico
10. Administración de riesgos en el pronóstico
11. El pronóstico en la práctica
12. Resumen