

Planificación de Ventas y Operaciones (25h)

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.
3. Ver los tipos de obstáculos para coordinar una cadena de suministro. Alineación de objetivos e incentivos, diseño de estrategias y fijación de precios. Implantación del CPFR.
4. Balancear los costos adecuados para elegir el tamaño de lote óptimo y el inventario de ciclo en una cadena de suministro. Comprender el impacto de los descuentos por cantidad en el tamaño del lote y el inventario de ciclo. Administrar el inventario de ciclo multiescalón.
5. Identificar los factores que influyen en el nivel requerido del inventario de seguridad. Utilizar los instrumentos administrativos disponibles para reducir el inventario de seguridad y mejorar la disponibilidad del producto.

Duración: 25 horas online

Contenidos

UNIDAD	CONTENIDOS
Unidad 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 3.1 Agresión 3.2 Relación del plan de ventas y operaciones con otros planes 4. El contexto de la decisión 4.1 Entradas de información 4.2 Objetivos típicos 4.3 Alternativas reactivas 4.4 Alternativas dinámicas 4.5 Estrategias de planificación 4.6 Restricciones y costos pertinentes 5. Planificación de ventas y operaciones como proceso 6. Herramientas de apoyo para tomar decisiones 6.1 Hojas de cálculo 7. El método de transporte 8. Conclusiones
Unidad 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 5.1 Métodos estáticos 5.2 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
Unidad 3. Cadena de suministros	1. Falta de coordinación en la cadena de suministro y el efecto látigo 2. Efecto de la falta de coordinación en el desempeño 3. Obstáculo para la coordinación en una cadena de suministro 3.1 Obstáculos de incentivos 3.2 Obstáculos de procesamiento de la información 3.3 Obstáculos operacionales 3.4 Obstáculos de fijación de precios 3.5 Obstáculos de comportamiento 4. Palancas administrativas para lograr la coordinación 4.1 Alineación de objetivos e incentivos 4.2 Mejora de la visibilidad y precisión de la información

	4.3 Mejora del desempeño operacional 4.4 Diseño de estrategias de fijación de precios para estabilizar los pedidos 4.5 Construcción de sociedades estratégicas y de confianza 5. Reabastecimiento continuo e inventarios administrados por el vendedor 6. Planificación, pronosticación y reabastecimiento colaborativos (CPFR) 6.1 Colaboración en inventos minoristas 6.2 Colaboración en el reabastecimiento de un centro de distribución 6.3 Colaboración en el reabastecimiento de la tienda 6.4 Planificación colaborativa en el surtido 6.5 Requerimientos organizacionales y tecnológicos para una CPFR exitosa 6.6 Riesgos y obstáculos para la implementación de una CPFR 7. Logro de la coordinación en la práctica
Unidad 4. Inventario de ciclo	1. Rol de inventario de ciclo en una cadena de suministros 2. Estimación práctica de los costos relacionados con el inventario de ciclo 2.1 Costo de retención del inventario 2.2 Costo de pedido 3. Economías de escala para explotar los costos fijos 3.1 Tamaño de lote para un solo producto (cantidad económica de pedido) 3.2 Tamaño del lote de producción 3.3 Agregación de varios productos en un solo pedido 3.4 Tamaño del lote con varios productos o clientes 4. Economías de escala para aprovechar los descuentos por cantidad 4.1 Descuentos por cantidad para todas las unidades 4.2 Descuentos por cantidad a unidades marginales 4.3 ¿Por qué descuentos por cantidad? 5. Coordinación para aumentar los beneficios totales de la cadena de suministros 5.1 Descuentos por cantidad para productos básicos 6. Descuentos en el corto plazo: promociones comerciales 7. Administración del inventario de ciclo multiescalón
Unidad 5. Inventario de seguridad	1. Rol de inventario de seguridad en una cadena de suministro 2. Determinación del nivel adecuado del inventario de seguridad 2.1 Medición de la incertidumbre de la demanda 2.2 Evaluación de la distribución de la demanda durante periodos 2.3 Medición de la disponibilidad del producto 2.4 Política de reabastecimiento 2.5 Evaluación del nivel de servicio del ciclo y de la tasa de satisfacción dada una política de reabastecimiento 2.6 Efecto de la disponibilidad del producto deseada y la incertidumbre en el inventario de seguridad

- 3. Efecto de la incertidumbre en el suministro del inventario de seguridad
- 4. Efecto de la agregación en el inventario de seguridad
- 5. Efecto de las políticas de reabastecimiento sobre el inventario de seguridad
 - 5.1 Políticas de revisión continua
 - 5.2 Políticas de revisión periódica
- 6. Administración del inventario de seguridad en la cadena de suministro multiescalón
- 7. Rol de la TI en la administración del inventario
- 8. Estimación y administración del inventario de seguridad en la práctica