CÓDIGO	AUTOR	DURACIÓN ESTIMADA	NIVEL DE FORMACIÓN
16B11C02	Javier Fernández	13 h	Medio/Avanzado

Dirigido a

Profesionales de empresas de actividad logística que quieran ampliar sus conocimientos en relación a la planificación y venta de operaciones, poniendo especial énfasis en operarios, mandos intermedios, directores.

Descripción

Con este contenido de curso profesional el alumnado conocerá la planificación de ventas y operaciones, abarcando aspectos relacionados con el pronóstico de demanda en una cadena de suministro.

COMPETENCIAS

1. Conocer la planificación de ventas y operaciones en la organización para que la oferta esté en equilibrio con la demanda, cuál es su propósito y el contexto de la decisión del plan.
2. Conocer el rol del pronóstico en una cadena de suministro, sus características, componentes y los métodos para pronosticar, para poder determinar el más eficiente según las necesidades.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN (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.

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