



CÓDIGO	AUTOR	DURACIÓN ESTIMADA	NIVEL DE FORMACIÓN
16B11C03	Javier Fernández	20 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, se abarcarán aspectos como el pronóstico de demanda y la coordinación 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.
- 3. Conocer la importancia de la coordinación en una cadena de suministro para evitar obstáculos y poder desarrollarla de forma óptima.

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.
- 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.





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

habilon.com



- 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