CÓDIGO	AUTOR	DURACIÓN ESTIMADA	NIVEL DE FORMACIÓN
16B11C04	Javier Fernández	30 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, así como el inventario de ciclo.

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.
4. Conocer el inventario de ciclo en una cadena de suministro, así como los costes relacionados con este inventario, para una buena administración de las economías de escala.

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.
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.

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