



Curso Online de **Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP) con Excel**

Métodos y herramientas en Excel para realizar pronósticos de rentabilidad basados en datos reales que nos permitan desarrollar planes estratégicos entre la capacidad productiva y la posible situación del mercado.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP) con Excel

Presentación

El proceso S&OP (o Sales & Operation Planning por sus siglas en inglés) es un concepto que tiene sus inicios hace más de dos décadas pero que en los últimos años ha cobrado gran relevancia entre ejecutivos de primer nivel ya que permite alinear la oferta y la demanda con el objetivo de optimizar el curso de acción de la estrategia de la empresa.

Imagine poder unir todos los planes de la empresa en un solo plan de trabajo, y que todos vean los mismos números para la toma de decisiones. Se sentirá como un director de orquesta al frente de un gran equipo de trabajo, tocando una sinfonía perfectamente afinada.

En poco tiempo observe como su equipo de trabajo pasa de un ambiente de pensamiento Silo a pensamiento Colaborativo donde todos contribuyen al desarrollo de la empresa a través de un proceso estructurado de trabajo.

S&OP permite alinear toda la estrategia de la empresa a acciones medibles con el objetivo de aumentar ventas, minimizar costos y optimizar inventarios. En el mercado existen una gran cantidad de herramientas informáticas para su aplicación, en este curso nos centraremos en Excel, la hoja de cálculo más utilizada en el mundo.

Esto permite no solo a las grandes, sino también a las pequeñas y medianas empresas favorecerse de la aplicación del proceso S&OP con herramientas que existen en cualquier oficina.

La Formación E-learning

Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.

4 *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP) con Excel

Objetivos del curso:

- Conocer el concepto general de S&OP y cómo interactúa en las áreas más relevantes de la empresa.
- Identificar los requisitos necesarios para la implementación de un proceso S&OP exitoso.
- Aplicar un ciclo completo S&OP utilizando Excel como herramienta principal de trabajo.
- Aplicar con Excel el proceso de Planificación de la Demanda estructurando el sistema de toma de información para tenerlo todo bajo control.
- Analizar los modelos de pronósticos más utilizados en Excel: Promedio Móvil Simple, Promedio Móvil Doble, Atenuación Exponencial Simple, Atenuación Exponencial Doble, Atenuación Exponencial Triple.
- Saber manejar las reuniones del proceso, factor clave de éxito para mantener la colaboración.
- Calcular el nivel de servicio al cliente óptimo en función de la relevancia de cada SKU y de la variabilidad de la demanda.
- Balancear oferta y demanda para obtener proyecciones de inventario.
- Saber si se podrá cumplir con el nivel de servicio al cliente objetivo y con los objetivos financieros de la empresa al mismo tiempo.
- Hacer visible la conexión del proceso a las áreas de ventas, producción, logística y finanzas.

“ S&OP en formato Excel le permitirá combinar la planeación de ventas y operaciones y que todos los departamentos actúen bajo un solo escenario, ya que al suministrar los mismos datos a todas las áreas para que tengan los objetivos generales de la empresa puedan también tomar decisiones específicas de departamento”

Dirigido a:

Profesionales con puestos de responsabilidad en la cadena de suministro (ventas, operaciones, supply chain, planificación de la demanda, producción, logística, abastecimiento y finanzas), así como a todas aquellas personas que quieran adquirir una capacitación en el ámbito de la cadena de suministro.

Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP) con Excel

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

6 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Introducción a la planificación de ventas y operaciones

7 horas

1.1. Concepto de S&OP:

- 1.1.1. ¿Cómo está integrado y qué persigue?
- 1.1.2. Algunas definiciones de referentes de la metodología.

1.2. Beneficios y requisitos para la implementación:

- 1.2.1. Beneficios para el área comercial.
- 1.2.2. Beneficios para el área de producción.
- 1.2.3. Beneficios para la dirección de la empresa.
- 1.2.4. Requisitos para su implementación.

1.3. Ubicación del proceso S&OP en el plan de empresa:

- 1.3.1. Alinear volumen y mix de productos.
- 1.3.2. S&OP y Executive S&OP.

1.4. Ciclo S&OP Ejecutivo – Los 5 pasos.

1.5. Material adicional del módulo.

MÓDULO 2. Planificación de la demanda

13 horas

2.1. La obtención de los datos:

- 2.1.1. Paso 1: la obtención o recopilación de datos
 - 2.1.1.1. Fuentes de datos.
 - 2.1.1.2. Características de los datos.

2.2. Planificación de la demanda:

- 2.2.1. Paso 2: plan de demanda.
- 2.2.2. Gestión de la demanda:
 - 2.2.2.1. Volumen.
 - 2.2.2.2. Análisis de demanda y capacidad.
 - 2.2.2.3. Base de productos.
 - 2.2.2.4. Mix de productos.
 - 2.2.2.5. Introducción de nuevos productos.
- 2.2.3. Proceso de pronóstico de demanda:
 - 2.2.3.1. Pronóstico consensuado.
- 2.2.4. Fundamentos de modelado de datos para pronósticos.

- 2.2.5. Modelos de pronósticos:
 - 2.2.5.1. Cálculo del error de pronóstico.
 - 2.2.5.2. Promedio Móvil Simple (PMS).
 - 2.2.5.3. Promedio Móvil Doble (PMD).
 - 2.2.5.4. Atenuación Exponencial Simple (AES).
 - 2.2.5.5. Atenuación Exponencial Doble (AED).
 - 2.2.5.6. Atenuación Exponencial Triple (AET) Winters.
 - 2.2.5.7. Comparación de los distintos métodos.
- 2.2.6. Más allá de los métodos utilizados:
 - 2.2.6.1. Family Member Forecasting.
 - 2.2.6.2. Validación comercial de pronóstico.
 - 2.2.6.3. Clasificación ABC-XYZ de productos de venta.

MÓDULO 3. Planeación de suministros y análisis de capacidad

10 horas

- 3.1. Análisis de capacidad:**
 - 3.1.1. Paso 3: análisis de capacidad por familia de productos.
 - 3.1.2. Paso 3-A: revisión del rendimiento de producción a los fines de planificación.
 - 3.1.3. Paso 3-B: modificar y validar supuestos en función de los cambios realizados
 - 3.1.3.1. Uso de gráficos de control para validar supuestos.
 - 3.1.4. Paso 3-C: ajustar el plan de producción teniendo en cuenta el stock de producto proyectado en cada punto de venta.
 - 3.1.5. Paso 3-D: hacer correr el programa de necesidades de materiales para el nuevo plan y reajustar requerimientos en función de las necesidades.
 - 3.1.6. Cómo utilizar la información del análisis de capacidad por familias.
- 3.2. La planificación de stocks y suministros dentro del proceso S&OP:**
 - 3.2.1. Segmentación ABC-XYZ de productos en cada punto de venta.
 - 3.2.2. Cálculo del IAS (Inventario de Aseguramiento del Servicio).
- 3.3. Uniendo ventas, producción e inventario.**

Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP) con Excel

MÓDULO 4. S&OP y la conexión con la planificación financiera

3 horas

4.1. Integración con finanzas:

- 4.1.1. ¿Cuándo introducir la información financiera?
- 4.1.2. Conexión con el P&L, Balance General y presupuesto.
- 4.1.3. Administrar con la información financiera desde S&OP:
 - 4.1.3.1. Decisión 1: no hacer cambios.
 - 4.1.3.2. Decisión 2: cambiar el plan de ventas y operaciones.
 - 4.1.3.3. Decisión 3: cambiar el plan de negocio.

4.2. Uniendo los datos en nuestro plan:

- 4.2.1. Información necesaria para unir finanzas con S&OP.
- 4.2.2. Incorporando los números.

MÓDULO 5. Las reuniones y actas del proceso S&OP

5 horas

5.1. Agenda S&OP.

5.2. Tipos de reuniones:

- 5.2.1. Reuniones de validación manual.
- 5.2.2. Reuniones de análisis de capacidad.
- 5.2.3. Pre-reunión S&OP.
- 5.2.4. Reunión ejecutiva S&OP.

5.3. Las actas de las reuniones en S&OP.

MÓDULO 6. Caso práctico completo en Excel

12 horas

6.1. S&OP en Excel:

- 6.1.1. Empresa SALUTE.
- 6.1.2. Archivos que utilizaremos en Excel.

6.2. Aplicando los pasos del proceso:

- 6.2.1. Obtención de datos y planificación de demanda:
 - 6.2.1.1. Preparación de la planilla que recibirá el pronóstico.
 - 6.2.1.2. Realización de pronóstico propiamente dicho.
- 6.2.2. Análisis de capacidad:
 - 6.2.2.1. Cálculo del IAS.

Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP) con Excel

- 6.2.2.2. Juntando toda la información en el archivo de S&OP.
- 6.2.2.3. Revisión de la capacidad de producción frente a ventas e inventario.
- 6.2.3. Incorporación de la información financiera:
 - 6.2.3.1. Incorporando la información de ventas.
 - 6.2.3.2. Incorporando la información de producción.
 - 6.2.3.3. Incorporando la información de inventarios.
 - 6.2.3.4. El inventario proyectado es mayor al del presupuesto.

Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP) con Excel

Autor



Fabio Antonio Mangione

Ingeniero Industrial. Máster en Logística con amplia experiencia en la administración de cadenas de suministro y auditoría logística en empresas de primer nivel tanto en operaciones como en administración y finanzas.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

