

Demand
Forecast

Planning

Purchasing
Schedule

Production
Schedule

Curso Online de

Planificación de la Demanda (Demand Planning)

Puntos clave y herramientas para desarrollar una correcta planificación de la demanda y las previsiones de ventas, mejorando el nivel de servicio a sus clientes, reduciendo inventario y maximizando beneficios.



Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



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

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Planificación de la Demanda (Demand Planning)

Presentación

La planificación de la demanda cobra cada día mayor relevancia en las empresas ya que se encuentran inmersas en mercados cambiantes, con una alta volatilidad de la demanda. Esto se debe a que los consumidores son cada vez más exigentes, tienen acceso a más información y a nuevas tecnologías y esto provoca cambios en los patrones de consumo forzando a las empresas a ser más flexibles para poder satisfacer estos cambios.

Por ello, la planificación de la demanda se ha convertido en un factor fundamental para el desarrollo de las empresas llegando a convertirse en algunos casos en una ventaja competitiva, ya que una mejora en la precisión de los pronósticos de ventas se traduce directamente en un impacto positivo en los resultados financieros al mejorar el nivel de servicio de los clientes y al optimizar los niveles de inventario.

Este curso le permitirá obtener conocimientos sobre la planificación de la demanda basados en las mejores prácticas para entender su impacto en las áreas de mercadeo, ventas, producción, logística y finanzas y su impacto en la mejora del servicio al cliente y en los resultados de la organización.

Todo ello de manera muy práctica con metodologías y herramientas para poder aplicar los conocimientos adquiridos en su empresa.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. 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 la Demanda (Demand Planning)



Objetivos del curso:

- Conocer la importancia del proceso de la planificación de la demanda en las empresas y su impacto en las diferentes áreas de negocio.
- Identificar los diferentes ciclos de planificación en las empresas relacionados con la planificación de la demanda.
- Aprender las mejores prácticas en la planificación de la demanda.
- Conocer los métodos cualitativos y cuantitativos más importantes para elaborar un pronóstico de ventas.
- Conocer cómo se origina y de dónde se extrae la data histórica de ventas.
- Dominar las herramientas de las que disponemos en Excel para la elaboración de los pronósticos de ventas.
- Identificar los errores de pronóstico más importantes y de uso más frecuente.
- Conocer los indicadores de gestión relacionados con la planificación de la demanda para evaluar la calidad de los pronósticos estadísticos calculados, definiendo metas de cumplimiento y la mejora continua.
- Analizar factores importantes como son el ciclo de vida de los productos y la clasificación ABC.
- Ayudar en la planificación de la demanda para nuevos productos.
- Conocer los diferentes tipos de software disponibles en el mercado para la planificación de la demanda.

“ Conozca y aproveche los beneficios de desarrollar correctamente la planificación de la demanda en su empresa ”

Dirigido a:

Responsables de la Cadena de Suministro (operaciones, Supply Chain, planificación y ventas) que quieran mejorar los procesos de planificación en su empresa con nuevas técnicas, herramientas y experiencias.

Planificación de la Demanda (Demand Planning)

Planning

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 80 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

8 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.

Planificación de la Demanda (Demand Planning)

Planning

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Introducción a la planificación de la demanda

8 horas

Planificar la demanda son todas aquellas actividades que realiza una empresa para definir la cantidad de productos y/o servicios requeridos por el mercado alineando sus estrategias. Incluye pronosticar las ventas futuras en función de la información interna y del entorno, cuantificar las acciones de mercadeo y ventas y definir el nivel de servicio de los clientes.

- 1.1. ¿Qué es la demanda?
- 1.2. Importancia de la planificación de la demanda.
- 1.3. Tipos de demanda:
 - 1.3.1. Perspectiva de mercadeo.
 - 1.3.2. Perspectiva económica.
 - 1.3.3. Perspectiva de operaciones.
- 1.4. Modelos de abastecimiento.
- 1.5. Factores clave para planificar la demanda.

MÓDULO 2. Proceso de planificación de la demanda en las empresas

10 horas

- 2.1. Proceso de planificación de la demanda:
 - 2.1.1. Corrección de la data histórica.
 - 2.1.2. Generación de los pronósticos estadísticos.
 - 2.1.3. Inteligencia de negocio.
 - 2.1.4. Reunión de consenso.
 - 2.1.5. Distribución del plan de demanda.
- 2.2. Ciclos de planificación en los negocios.
- 2.3. Necesidades del pronóstico de ventas por área de negocio.
- 2.4. Pronóstico de ventas dentro de la planificación estratégica.
- 2.5. Pronóstico de ventas dentro de la cadena de suministros.

Planificación de la Demanda (Demand Planning)

MÓDULO 3. Análisis y corrección de la data histórica de ventas

8 horas

La corrección de la data histórica de ventas es el subproceso por donde se inicia el proceso de planificación de la demanda, y tiene como objetivo reflejar lo mejor posible el comportamiento de las ventas de los productos, antes de usarla en la generación de los pronósticos estadísticos.

3.1. Origen, generación y extracción de la data histórica de ventas.

3.2. Análisis de la data histórica de ventas:

3.2.1. Series de tiempo.

3.2.2. Componentes de la serie de tiempo:

3.2.2.1. Eventos pasados.

3.3. Corrección de la data histórica de ventas.

MÓDULO 4. Métodos de pronóstico cualitativos y cuantitativos

8 horas

4.1. Introducción a los métodos de pronóstico cualitativos y cuantitativos.

4.2. Métodos de pronóstico cualitativos:

4.2.1. Método Delphi.

4.2.2. Investigación de mercado.

4.2.3. Jurado de opinión ejecutiva.

4.2.4. Analogía del ciclo de vida.

4.2.5. Consulta de la fuerza de ventas.

MÓDULO 5. Métodos de pronóstico cuantitativos de series de tiempo

16 horas

Los métodos de pronóstico cuantitativos son aquellos que utilizan información cuantitativa y se basan en modelos matemáticos. Consisten en utilizar las matemáticas para obtener las fórmulas que modelan el comportamiento de la data y nos permiten generar un pronóstico.

5.1. Métodos de suavizado:

5.1.1. Promedio móvil.

5.1.2. Promedio móvil ponderado.

Planificación de la Demanda (Demand Planning)

- 5.1.3. Suavizado exponencial simple.
- 5.1.4. Suavizado exponencial doble.
- 5.1.5. Suavizado exponencial triple:
 - 5.1.5.1. Suavizado exponencial triple aditivo.
 - 5.1.5.2. Suavizado exponencial triple multiplicativo.

MÓDULO 6. Métodos de pronóstico cuantitativos de modelos causales

8 horas

Son métodos que modelan el comportamiento de la data y nos permiten generar un pronóstico. Se basan en determinar la relación que existe entre dos o más variables y es un método muy útil cuando se dispone de datos históricos para definir la relación entre el factor que se intenta pronosticar y otros factores externos o internos.

- 6.1. Regresión lineal simple:
 - 6.1.1. Coeficiente de correlación.
- 6.2. Regresión lineal múltiple.

MÓDULO 7. Indicadores de gestión en la planificación de la demanda

10 horas

Para controlar y mejorar el proceso de planificación de la demanda es clave manejar indicadores de gestión que permitan identificar las fluctuaciones e inexactitudes de los pronósticos de forma oportuna para tomar decisiones y acciones que permitan la mejora continua.

- 7.1. Evaluación de la calidad del pronóstico.
- 7.2. Error del producto:
 - 7.2.1. Mean Absolute Error (MAE).
 - 7.2.2. Root Mean Squared Error (RMSE).
 - 7.2.3. Mean Absolute Percentage Error (MAPE).
 - 7.2.4. Symmetric Mean Absolute Percentage Error (sMAPE).
- 7.3. Precisión de los pronósticos.

Planificación de la Demanda (Demand Planning)

MÓDULO 8. Consideraciones importantes para la planificación de la demanda

12 horas

- 8.1. Gestión de los métodos de pronóstico:**
 - 8.1.1. Solver de Microsoft Excel.
 - 8.1.2. Software en la planificación de la demanda.
- 8.2. Clasificación ABC.**
- 8.3. Mejora continua.**
- 8.4. Pronóstico de nuevos productos:**
 - 8.4.1. Matriz producto-mercado.
- 8.5. Mejores prácticas: Sales & Operations Planning.**
- 8.6. Recomendaciones finales.**

Planificación de la Demanda (Demand Planning)

Autor



Raquel Da Silva

Máster en Administración de Empresas. Consultora y formadora especializada en planificación de la demanda, planificación estratégica y de gestión, análisis estadístico, diseño de procesos, ventas, cadena de suministro, manejo y desarrollo de indicadores de gestión.

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.

