



Curso Online de **Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP) vs Planificación Integrada del Negocio (IBP)**

Conocimientos y metodologías prácticas para hacer realidad la planificación según las necesidades y madurez de cada negocio.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación


MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

atcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP) vs Planificación Integrada del Negocio (IBP)

Presentación

Una de las mejores prácticas gerenciales que desde los años 80 se implementa en las organizaciones a nivel global es el proceso formal de Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP) el cual se traduce en una metodología de alineación estratégica, periódica y colaborativa del plan de negocios, las necesidades del mercado y las capacidades reales operativas de la empresa, de tal manera que constituye una manera efectiva de desplegar, ejecutar y monitorear el cumplimiento de las estrategias de las empresas.

En estos tiempos donde la incertidumbre, la volatilidad y la complejidad están a la orden del día, la capacidad de reacción de una organización ante los cambios puede significar una diferencia competitiva enorme, e incluso su supervivencia, por lo que esta práctica, ahora evolucionada en la Planificación Integrada del Negocio o IBP, cobra más pertinencia que nunca, utilizando toda la información y tecnología disponibles para una toma de decisiones más ágil y certera.

Este curso le ayudará a conocer su rol en este proceso y a sacarle el máximo provecho posible.

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 30 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.

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 este curso.

4

Trabajar con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP) vs Planificación Integrada del Negocio (IBP)

Objetivos del curso:

- Comprender la importancia de la Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP) como proceso clave del negocio y que busca el equilibrio entre la demanda de los clientes y las capacidades financieras y de suministro.
- Presentar los fundamentos conceptuales del proceso de Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP) así como su origen, objetivos, desafíos y beneficios.
- Implementar de forma correcta cada una de las etapas del proceso S&OP y aplicar herramientas y metodologías para su correcto funcionamiento.
- Analizar la evolución del proceso hacia la Planificación Integrada del Negocio (IBP) conociendo sus características, los elementos de cada una de sus etapas y sus principales diferencias con el S&OP tradicional.
- Entender cómo diagnosticar la madurez de un proceso S&OP para poder diseñar un plan e implementarlo desde cero o evolucionar hasta el próximo nivel.

“ El conocimiento práctico de este curso le permitirá lograr el equilibrio entre la demanda de los clientes y sus capacidades financieras y de suministro ”

Dirigido a:

Directivos, Mandos Intermedios y profesionales de las áreas comerciales, operativas y financieras que estén interesados en entender, implementar y/o mejorar el proceso de Planificación de Ventas y Operaciones a través de su rol dentro del mismo.

Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP) vs Planificación Integrada del Negocio (IBP)

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

4 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 Ventas y Operaciones (S&OP) vs Planificación Integrada del Negocio (IBP)

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Fundamentos del proceso S&OP

10 horas

La Planificación de Ventas y Operaciones (Sales and Operations Planning o S&OP) es un proceso formal, multifuncional, colaborativo y periódico de gestión que balancea la demanda con la oferta y que está diseñado para alcanzar consenso en un solo plan que alinee los planes comerciales y operativos con la estrategia de negocio.

1.1. ¿En qué consiste el proceso S&OP?:

- 1.1.1. Definición.
- 1.1.2. Orígenes del proceso S&OP.
- 1.1.3. Objetivos.
- 1.1.4. Entradas y salidas del S&OP.

1.2. Desafíos del proceso S&OP:

- 1.2.1. Gestión del tiempo.
- 1.2.2. Recursos.
- 1.2.3. Compromiso de la Alta Dirección.
- 1.2.4. Preparación para las reuniones.
- 1.2.5. Comprensión de la multifuncionalidad.
- 1.2.6. Toma de decisiones.

1.3. KPI's del proceso S&OP.

1.4. Beneficios del proceso S&OP.

1.5. Factores de éxito.

MÓDULO 2. Etapas del proceso S&OP

15 horas

El proceso S&OP está formado por cinco etapas secuenciales a modo de subprocesos que se interconectan y nutren a medida que transcurre cada ciclo, con el objetivo final de tener un pronóstico de ventas consensuado y aprobado que balancee la demanda con las capacidades de suministro.

2.1. Recopilación de datos:

- 2.1.1. Clasificación de productos:
 - 2.1.1.1. Por ciclo de vida / Matriz BCG.
 - 2.1.1.2. Clasificación ABC de las ventas.
 - 2.1.1.3. Por familia de productos.

Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP) vs Planificación Integrada del Negocio (IBP)

2.2. Planificación de demanda:

2.2.1. Pronósticos cuantitativos:

2.2.1.1. Promedios móviles.

2.2.1.2. Suavización Exponencial Simple (SES).

2.2.1.3. Suavización Exponencial Doble – Modelo Holt.

2.2.1.4. Suavización Exponencial Triple (Modelo Holt – Winters).

2.2.1.5. Descomposición.

2.2.1.6. Regresión Simple.

2.2.1.7. Modelos ARIMA (Box-Jenkins).

2.2.2. Pronóstico cualitativo:

2.2.2.1. Método de la Demanda Potencial.

2.2.2.2. Investigación de Mercado.

2.2.2.3. Pronósticos Delphi o Consenso de Panel.

2.2.2.4. Analogía por ciclo de vida.

2.2.3. Consenso.

2.3. Planificación de suministro:

2.3.1. Parámetros de operación.

2.3.2. Determinación de capacidades:

2.3.2.1. Capacidad de suministro de materiales.

2.3.2.2. Capacidad de producción.

2.3.2.3. Capacidad logística.

2.3.3. Restricciones de capacidades.

2.4. Reunión pre-S&OP:

2.4.1. Organización.

2.4.2. Revisión de KPIS.

2.4.3. Análisis de brechas.

2.4.4. Posibles decisiones por tomar en la reunión pre-S&OP.

2.5. Reunión ejecutiva:

2.5.1. Agenda de la reunión.

MÓDULO 3. Evolución del S&OP al IBP

12 horas

El proceso de Planificación Integrada del Negocio (IBP) representa la evolución de S&OP desde sus raíces en la planificación de la producción hacia un proceso de ejecución estratégica y gestión empresarial totalmente integrado.

3.1. Planificación Integrada de Negocios (IBP):

3.1.1. Evolución del S&OP al IBP:

3.1.1.1. Visión financiera del negocio.

Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP) vs Planificación Integrada del Negocio (IBP)

- 3.1.1.2. Entorno VUCA.
- 3.1.1.3. Sociedad digital.
- 3.1.1.4. Nuevas tecnologías.
- 3.1.2. Conceptos de IBP.
- 3.1.3. Diferencias del S&OP vs IBP.
- 3.2. Características del proceso IBP:**
 - 3.2.1. Evaluación e integración financiera.
 - 3.2.2. Colaboración End-To-End:
 - 3.2.2.1. CPMR 2.0.
 - 3.2.2.2. Torre de control.
 - 3.2.2.3. Seguridad de la información.
 - 3.2.3. Segmentación (foco en la experiencia del cliente).
 - 3.2.4. Tecnología de última generación:
 - 3.2.4.1. Analítica avanzada.
 - 3.2.5. Mirada hacia el futuro.
 - 3.2.6. Decisiones basadas en datos.
- 3.3. Etapas del IBP:**
 - 3.3.1. Planificación del portafolio.
 - 3.3.2. Planificación de la demanda:
 - 3.3.2.1. Demand Sensing.
 - 3.3.2.2. Demand Shaping.
 - 3.3.3. Planificación del suministro.
 - 3.3.4. Reconciliación integrada.
 - 3.3.5. Planificación de gestión del negocio.

MÓDULO 4. Implementación del S&OP

13 horas

- 4.1. Determinación del nivel de madurez:**
 - 4.1.1. Modelo de madurez de Gartner.
- 4.2. Diagnóstico de la situación actual.**
- 4.3. Planificación del proyecto:**
 - 4.3.1. Definición de objetivos del proyecto.
 - 4.3.2. Metodología del proyecto.
 - 4.3.3. Duración del proyecto.
 - 4.3.4. Definición de actividades, recursos y responsabilidades.
 - 4.3.5. Definición de roles dentro del proyecto.
 - 4.3.6. Aprobación del proyecto.
- 4.4. Gestión del cambio:**

Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP) vs Planificación Integrada del Negocio (IBP)

4.4.1. Lanzamiento del proceso / proyecto.

4.4.2. Comunicación.

4.4.3. Desarrollo de competencias.

4.5. Ejecución del proyecto:

4.5.1. Definición de procesos.

4.5.2. Definición de herramientas:

4.5.2.1. Formatos y registros.

4.5.3. Elección e implementación de tecnología.

4.5.4. Entrenamientos en procesos y tecnología.

4.6. Lanzamiento del proceso y medición de resultados.

Planificación de Ventas y Operaciones (S&OP) vs Planificación Integrada del Negocio (IBP)

Autor



Brenda Bayona

Profesional de la Ingeniería de Organización Industrial con experiencia gerencial tanto en cadenas de suministro como en mejora de procesos, así como gestionando equipos de alto desempeño, interdisciplinarios y multiculturales para lograr objetivos corporativos.

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.

