

**AULA
VIRTUAL**

PLANIFICACIÓN DE LA DEMANDA, PREVISIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE INVENTARIO



INDUING



DEMAND

PLANIFICACIÓN DE LA DEMANDA, PREVISIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE INVENTARIO

PRESENTACIÓN

Ha pasado casi un siglo entre estas dos frases:

“Un cliente puede tener su automóvil del color que desee, siempre y cuando desee que sea negro” Henry Ford (1863 – 1947)

“Cerrar una venta es importante, pero lograr la lealtad de los clientes es vital”.
Stan Rapp

El primero revolucionó la industria del automóvil y el segundo ha creado los pilares del marketing directo.

Debemos ver el servicio al cliente desde el punto de vista del inventario sin perder la perspectiva de eficiencia económica que satisfaga a los accionistas.

¿Debo gestionar igual una referencia que vendo 1 ud diaria que otra que vendo 365 uds de una vez? ¿aportan todas las referencias el mismo beneficio económico?

Está claro que la respuesta es NO... entonces *¿por qué las gestionamos igual?*

Una correcta Planificación de la Demanda, con su papel trasversal dentro de la organización, es clave para adecuar nuestras existencias a ventas en términos de referencias, cantidades y subprocessos. También es protagonista para establecer una alineación de políticas de compra, aprovisionamientos y producción para conseguir los objetivos establecidos.

OBJETIVOS

- El objetivo de este taller cumplir las expectativas tanto de nuestros clientes como accionistas respondiendo a las preguntas: *¿Qué compramos?*, *¿Cuánto compramos?* y *¿Cuándo lo necesitamos?*
- Para ello expondremos herramientas y metodología con el fin de establecer unos parámetros que nos ayuden a tomar decisiones en la Planificación de la Demanda.
- Pondremos el foco en el servicio al cliente, pero de una manera económicamente eficiente para nuestra organización.
- Realizaremos pequeños ejemplos para finalmente realizar un caso práctico integral que sirva como guía a cada participante para establecer un modelo que se ajuste a sus organizaciones.

DESTINATARIOS

- Planificadores de la Demanda
Técnicos de Aprovisionamiento, Logística y Almacén
- Responsables de Compras

METODOLOGÍA

- El taller se desarrolla en tiempo real mediante videoconferencia en el Aula Virtual. Son clases en directo, dinámicas e interactivas.
- Exposición teórico-práctica fundamentada en la experiencia diaria del ponente.
- La formación está apoyada con documentación, ejemplos y casos prácticos.
- Las sesiones combinarán:
 - Contenido teórico
 - Casos prácticos utilizando el método del caso.
 - Debate entre los participantes para concluir las mejores prácticas.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

MODALIDAD:	Preseencial a través del Aula Virtual
DURACIÓN:	9 Horas (3 Sesiones de 3 horas)
DÍAS:	Consultar en la web: www.induing.com
HORARIO:	De 9:30 a 12:30 Hrs.
PLAZAS LIMITADAS:	25 Personas
PRECIO:	280 euros
BENEFICIOS:	Formación Bonificable por FUNDAE
CERTIFICADO:	De asistencia a los participantes

PROGRAMA

1. PLANIFICACIÓN DE LA DEMANDA

- Definición y Objetivos
- Rol del Demand Planner
- Beneficios de Planificación de la Demanda
- SCM: Definición, Evolución, Cadena de Valor, Rentabilidad

2. INVENTARIO

- Definición y Objetivos
- Segmentación inventario
- Estrategia de Compras: Matriz de Kraljic
- Costes de inventario
- Elementos clave del inventario
- Kpi's
- Caso Práctico / Ejemplos

3. FORECASTING

- Definición
- Métodos de Previsión de la Demanda: cuantitativos y cualitativos
- Fundamentos
- Estadística
- Estructura de la Demanda
- Modelos de Previsión de la Demanda y sus Desviaciones
- Caso Práctico / Ejemplos

4. CASO PRÁCTICO FINAL

DOCENTE



JAVIER COSTERO GIL
Demand Planner en INDEX FIXING SYSTEMS
Lontana Group

Javier cuenta con 25 años de experiencia en las áreas de Compras y Logística especializándose el Análisis de la Demanda en un entorno industrial.

Sus inicios los desarrolló en el sector bodeguero dentro del Grupo Faustino en gestión de aprovisionamientos, negociación de plantillas de compra, homologaciones de proveedores y productos; elaboración de presupuestos y lanzamiento de nuevos productos entre otras.

Posteriormente entro a formar parte de Técnicas Expansivas, S.L hoy INDEX FIXING SYSTEMS en tareas de Planificación de la Demanda tanto de necesidades de compra como de producción en base a la revisión de desviaciones de ventas, cambios de tendencia en el mercado y haciendo un estrecho seguimiento al análisis de evolución de existencias y rotación de almacén.



INDUING

C/ Gran Via 42, 1ª Planta, 48011 Bilbao
Tel: (+ 34) 94 605 30 72

C/ Zurbano 45, 1ª Planta, 28010 Madrid
Tel: (+34) 911 841 944

Email: info@induing.com

www.induing.com