



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 para mejorar el nivel de servicio a sus clientes, reduciendo inventario y maximizando beneficios.

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

attcliente@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 la Demanda (Demand Planning)

Presentación

La Planificación de la Demanda cobra cada día mayor relevancia para las empresas porque 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 mayor información y nuevas tecnologías y esto provoca cambios en los patrones de consumo forzando a las empresas a ser más flexibles para poder satisfacer estos cambios.

Es por ello que la Planificación de la Demanda se convierte 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 les permitirá obtener los 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 las empresas.

Todo esto de una manera muy práctica que le ofrecerá metodologías y herramientas para poder aplicar los conocimientos adquiridos en sus empresas.

La Educación On-line

Con más de 25 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.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

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 la Demanda (Demand Planning)

Planning

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **80 horas** distribuidas en 8 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 8 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Planificación de la Demanda (Demand Planning)

Planning

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cuál es la importancia del proceso de Planificación de la Demanda en las empresas y su impacto en las diferentes áreas de negocio.
- Los diferentes ciclos de planificación en las empresas relacionados con la Planificación de la Demanda.
- Cuáles son las mejores prácticas en la Planificación de la Demanda.
- Cuáles son los métodos cualitativos y cuantitativos más importantes para elaborar un pronóstico de ventas.
- Cómo se origina y de dónde se extrae la data histórica de ventas.
- De qué herramientas de pronóstico disponemos en Excel para la elaboración de los pronósticos de ventas.
- Cuáles son los errores de pronóstico más importantes y de uso más frecuente.
- Cuáles son 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.
- Cómo analizar factores importantes como son el ciclo de vida de los productos y la clasificación ABC.
- Cómo es la Planificación de la Demanda para nuevos productos.
- Cuáles son 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 deseen mejorar los procesos de planificación en su empresa con nuevas técnicas, herramientas y experiencias en Planificación de la Demanda.

Planificación de la Demanda (Demand Planning)

Planning

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Introducción a la planificación de la demanda

8 horas

Para empezar a estudiar la planificación de la demanda es importante entender el concepto de demanda, analizada en este primer módulo del curso junto con la importancia que tiene su planificación para las empresas. Adicionalmente se estudian los diferentes modelos de abastecimiento para entender su relación e impacto con la Planificación de la Demanda.

- 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

La generación de pronósticos puede realizarse usando métodos cualitativos, cuantitativos o una mezcla de los dos. En este módulo se analizan los métodos cualitativos más importantes que hay para elaborar un pronóstico de ventas proporcionando a los participantes elementos de juicio para su correcta aplicación.

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.

Planificación de la Demanda (Demand Planning)

Planning

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. En este módulo se analizan a fondo los métodos basados en series de tiempo con el uso del Excel para su cálculo.

5.1. Métodos de suavizado:

- 5.1.1. Promedio móvil.
- 5.1.2. Promedio móvil ponderado.
- 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. En este módulo se estudiará en profundidad los dos tipos de modelos de pronóstico causal para entender su aplicación para la generación de los pronósticos de ventas, con uso del Excel para el cálculo de estos métodos.

6.1. Regresión lineal simple:

- 6.1.1. Coeficiente de correlación.

6.2. Regresión lineal múltiple.

Planificación de la Demanda (Demand Planning)

Planning

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.

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

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



Raquel Da Silva

Ingeniero Mecánico. 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.

La autora y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **PLANIFICACIÓN DE LA DEMANDA (DEMAND PLANNING)**.

