

Oliver Wight

OLIVER WIGHT

CURSO ONLINE

PLANEACIÓN DE LA DEMANDA

INICIO: 17 DE MAYO 2021

COSTO: \$700 USD



INSPIRING BUSINESS EXCELLENCE

PLANEACIÓN DE LA DEMANDA

CURSOS EJECUTIVOS ONLINE



En Oliver Wight estamos orgullosos de poder presentarles la 2da. Edición del Curso Ejecutivo de Planeación de la Demanda en formato en línea y completamente en español.

Durante 2.5 semanas, instructores y participantes estaremos interactuando a través de distintas plataformas tecnológicas y de distintos medios audiovisuales para compartir con ustedes todo el contenido de nuestro curso de Planeación de la Demanda que hemos preparado.

Este curso les proporcionará una visión detallada del proceso de Planeación de la Demanda y lo que se necesita para implementarlo con éxito.

A través del curso describiremos las características generales del proceso de Planeación de la Demanda y el detalle de cada uno de sus pasos donde les daremos tips y recomendaciones para que pueda ser implementado con éxito en su organización.

Al final de este curso, los participantes podrán:

Hacer una auto evaluación para determinar qué tan cerca o qué tan lejos se encuentra su proceso de Planeación de la Demanda en su organización comparado con las mejores prácticas Clase A de Oliver Wight.

Mejorar su desempeño como parte del proceso de Planeación de la Demanda dentro de su organización.

CONTENIDO

CURSO EJECUTIVO ONLINE PLANEACIÓN DE LA DEMANDA

Oliver Wight - ¿Quiénes somos?

- Nuestra Historia
- Productos y Servicios
- Clase A de Excelencia Operacional
- Nuestra Clave del Éxito

Módulo 1. Introducción a Planeación Integral del Negocio

- Perspectiva general de IBP
- Integración de IBP y Planeación de la Demanda

Módulo 2. Fundamentos de Planeación de la Demanda

- Definición de Demanda
- Objetivo y Usos de Planeación de la Demanda
- Horizontes de Planeación
- Accountability de la Planeación
- Principios y Mejores Prácticas
- Macro Proceso de Planeación de la Demanda
- Equipo de Planeación de la Demanda

Módulo 3. Manejo de Supuestos

- Definición y Tipos de Supuestos
- El Ciclo de Generación de Supuestos
- Manejo de Supuestos a través de Building Blocks
- Principios y Mejores Prácticas

Módulo 4. Generación de la Base Estadística

- Principios y Fundamentos
- Series de Tiempo vs Modelos Causales
- Introducción a las Series de Tiempo
- Introducción a los Modelos Causales
- Conclusiones

Módulo 5. Colaboración del Pronóstico

- Principios y Fundamentos
- Inputs Clave de Marketing
- Inputs Clave de Ventas y Trade Marketing

Módulo 6. Consenso del Plan de Demanda

- Definición de Consenso
- Administración de GAPs
- Vistas analíticas para llegar a un consenso
- Riesgos y Oportunidades
- Comportamientos Clase A

Módulo 7. Preparación de la Revisión de Demanda

- Clientes del Plan de la Demanda
- Ciclo de Preparación de la Revisión de Demanda

Módulo 8. Revisión de Demanda

- Objetivo de la Revisión
- Agenda de la Revisión
- Participantes y Roles

Módulo 9. Herramientas

- Indicadores Best Practice
- Herramientas de Soporte

Módulo 10. Metodología de Implementación

- Obstáculos típicos
- Oliver Wight Proven Path
- Etapas de Madurez

Para información de inscripciones y costos contáctanos en:

info.latam@oliverwight.com

The logo for Oliver Wight, featuring the name "Oliver Wight" in a stylized, cursive script font. A red horizontal line is positioned below the text.

OLIVER WIGHT



HERNÁN GONZÁLEZ
SOCIO - OLIVER WIGHT LATAM

Hernán es Licenciado en Economía por el Tecnológico de Monterrey y la Universidad de British Columbia (UBC), cuenta con diplomado en Negocios Internacionales y MBA Global por el Instituto de Empresa (IE).

Socio en México y Latinoamérica de Oliver Wight, Hernán es experto en Planificación Integral de Negocio, con más de 17 años de experiencia ayudando a clientes a evolucionar los niveles de madurez de sus procesos.

Sus áreas de especialidad son: Integrated Business Planning (IBP), Sales & Operations Planning (S&OP), Gestión de Producto y Portafolio, Demand Management, Supply Chain Management y Collaborative Planning Forecasting and Replenishment (CPFR), aplicando sus conocimientos y experiencia en diversas industrias como Alimentos y Bebidas, Farmacéutica, Retail, Fabricación de Autopartes, entre otras.



JOSÉ LUIS JORQUIERA
SOCIO - OLIVER WIGHT LATAM

José Luis Jorquiera es egresado de Economía por la Universidad de Lima y realizó estudios de posgrado en Finanzas en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Logística en la Escuela Superior de Administración de Negocios (ESAN) y Gestión Estratégica en la Universidad del Pacífico.

Socio en Perú y Latinoamérica de Oliver Wight con más de 45 años de experiencia, contribuyendo al crecimiento rentable de los negocios, al mejoramiento de sus capacidades y a conseguir una ejecución eficiente y eficaz. Ha educado y guiado empresas a lograr la habilidad Clase A en Planeación y Control Integrado y en lograr la Clase A en Planeación Integral del Negocio (IBP).

Sus áreas de especialidad son: Integrated Business Planning (IBP), Sales & Operation Planning, Gestión de Producto y Portafolio, Demand Planning, Supply Chain Management, Collaborative Planning and Forecasting (CPFR), Planeación y Control Integrado (IP&C), Programación de Operaciones y Planta, aplicando sus conocimientos y experiencia en diversas industrias como Agrícolas, Alimentos y Bebidas, Cosméticos, Farmacéutica, Impresiones, Metalmecánica, Pecuaria, y Distribución.