

*Oliver Wight*

OLIVER WIGHT



**CURSO ONLINE**  
**PLANEACIÓN**  
**DE LA DEMANDA**

INICIO: 20 DE MARZO 2023



INSPIRING BUSINESS EXCELLENCE

# CURSO ONLINE

## PLANEACIÓN DE LA DEMANDA

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

A través del curso, describiremos las características generales del proceso y el detalle de cada uno de sus pasos. Nuestros instructores, quienes cuentan con años de experiencia en procesos de planeación, compartirán consejos y recomendaciones para que pueda ser implementado eficientemente en su organización.

**Al final de este curso, los participantes tendrán la capacidad de:**

Hacer una autoevaluación 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 líder del proceso de Planeación de la Demanda dentro de su organización.

**COSTO: \$700 USD**

### INSTRUCTORES



**José L. Jorquiera**  
Socio



**Hernán R. González**  
Socio



 [www.oliverwight-americas.com](http://www.oliverwight-americas.com)

 Oliver Wight Latam

# CONTENIDO

## 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