



FORECAST & PLANEACIÓN DE LA DEMANDA

ACERCA DE NOSOTROS



Somos una empresa especializada en servicios de capacitación y consultoría. A lo largo de nuestra trayectoria se han capacitado a más de 1000 ejecutivos de empresas nacionales y transnacionales, teniendo la oportunidad de colaborar con más de 50 empresas top en su rama. Gracias al ideal de ofrecer soluciones prácticas con la más alta calidad y experiencia nos hemos posicionado en el mercado como una empresa líder en el sector retail.

Algunos de nuestros clientes



TEMARIO

Este curso está diseñado para integrar de manera práctica los elementos clave que componen las técnicas de Forecast a fin de optimizar los inventarios y el nivel de servicio que da a sus clientes; todo esto mediante una correcta gestión de la planificación de la demanda y sus previsiones de venta.

TEMARIO

Modulo 1 - S&OP – Sales and Operations Planning – Integrated Business Planning

- Chase Strategy
- Level Strategy
- DOS Strategy
- Modelos de optimización con simulación
- Planeación de la demanda
- Cadena de suministro – Elementos clave
- Efecto látigo y variabilidad en la demanda
- Clasificación ABC/XYZ (80-20)
- Administración y depuración de la historia de datos – (Outliers – Análisis estadístico)

Modulo 2 - Pronósticos – Demand Forecasting

- Medidas de precisión del pronóstico [BIAS, MAD, MAPE]
- Índices estacionales e incorporación de nuevos lanzamientos (artículos nuevos)
- Pronósticos multinivel categorías y familias: BOTTOM-UP / TOP-DOWN

- Planificación con simulación de escenarios
- Suavizamiento exponencial triple (Holt's Winter Method) $\alpha\beta\gamma$
- Modelos Causales
 - Regresión lineal con índices estacionales
 - Pronóstico multivariable - Selección de variables, elasticidad y ponderación de impacto (Análisis estadístico)

Modulo 3 - Consideraciones importantes en la planificación de la demanda

- Calculando la **ELASTICIDAD** de la Demanda
- Calculando la **CANIBALIZACIÓN** en la Demanda
- Enfoque en el Cliente - **Safety Stock** con niveles de servicio estadístico y KPIs (Abasto, Instock, Fill Rate)

Complementos/Herramientas utilizadas durante la capacitación

Análisis de hipótesis / ANOVA / Análisis de correlación

Buscar objetivo (función what-if/Goal Seek) /Planificador de escenarios

SOLVER: Optimización y ponderación de variables de FORECAST



16 horas
2 sesiones



Nivel:
intermedio
avanzado



Incluye:
Diploma y archivos
base



CONTÁCTANOS!!!



contacto@retailertec.com



www.retailertec.com



+52 55 20 67 70 12

+52 55 34 36 30 90



LinkedIn



teachable