



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 soluciones del sector retail.

Algunos de nuestros clientes



FORECAST & PLANEACIÓN DE LA DEMANDA



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





CONTÁCTANOS!!!



contacto@retailertec.com



www.retailertec.com



+52 55 34 36 30 90



teachable