

SALES & OPERATIONS PLANNING

EQF LEVEL 6

Il Sales & Operations Planning è quel processo decisionale integrato che collega e permette di trasformare gli obiettivi strategici e tattici dell'azienda in un piano operativo. In sostanza aiuta le organizzazioni a mantenere la domanda e l'offerta in equilibrio.

La partecipazione al corso permetterà di acquisire quegli elementi chiave e quelle conoscenze, relativi alle fasi di implementazione, che caratterizzano il processo di Sales & Operations Planning. Chi partecipa al corso sarà in grado di portare all'interno dell'organizzazione strumenti che permetteranno di comprendere l'importanza di tale processo all'interno dell'azienda e di approfondire le interdipendenze tra le funzioni aziendali, concetto alla base del processo di S&OP.

OBIETTIVI DEL CORSO

- Implementare il processo di S&OP
- Istituire un processo integrato di trasformazione degli obiettivi strategici in un piano operativo
- Definire ruoli e competenze di ogni fase del processo
- Creare una connessione ed integrazione all'interno delle organizzazioni
- Definire ed implementare gli indicatori KPI legati al processo di S&OP

CONTENUTI DEL CORSO

- L' inquadramento del processo di S&OP all'interno dell'organizzazione aziendale
- Organizzazione ed implementazione del processo di S&OP attraverso le 5 fasi;
 - Fase 1 Data gathering
 - Fase 2 Demand Planning
 - Fase 3 Supply Planning
 - Fase 4 Pre-meeting
 - Fase 5 Executive meeting
- Ruoli e responsabilità all'interno del processo
- Identificazione dei KPI's
- Benefici del processo di S&OP