

Prognozowanie i Zarządzanie Popytem

Część 1: Fundamenty Prognozowania

Cykl szkoleniowy „Prognozowanie i Zarządzanie Popytem” obejmuje najważniejsze zagadnienia dotyczące prognozowania w przedsiębiorstwie – jako części zintegrowanego systemu planistycznego w łańcuchu dostaw. Poruszane tematy omawiają zasady prawidłowego budowania prognoz i zarządzania prognozą. Ze względu na znaczny rozmiar materiału, cykl składa się z dwóch szkoleń: części pierwszej „Fundamenty Prognozowania” oraz części drugiej „Zarządzanie Procesem Progностycznym”.

Celem szkolenia „Fundamenty Prognozowania” jest zrozumienie potrzeby i celów prognozowania oraz nabycie praktycznych umiejętności prognozowania.

Szkolenie jest skierowane do kierowników logistyki, supply chain, marketingu i sprzedaży, analityków sprzedaży oraz wszystkich osób zaangażowanych w przygotowanie prognoz i planowanie sprzedaży, pragnących budować i udoskonalać proces prognozowania w oparciu o najwyższe światowe standardy. Jest również przeznaczone dla osób, które dopiero zaczynają swoją przygodę z prognozowaniem. Szkolenie zawiera dokładne wprowadzenie w tematykę prognozowania, systematyzuje wiedzę, słownictwo i metodologię.



Cele i korzyści:

1. Zrozumienie potrzeby prognozowania popytu
2. Zrozumienie wpływu prognoz na priorytety przedsiębiorstwa: poziom obsługi Klienta, wielkość i strukturę zapasów oraz planowanie produkcji i zdolności produkcyjnych
3. Nabycie praktycznych umiejętności:
 - przygotowania prognozy z użyciem metod ilościowych
 - uwzględnienia w prognozie wiedzy rynkowej (*Market Intelligence*) i planowanych wydarzeń marketingowych
 - oceny wiarygodności prognozy i korygowania prognoz
 - budowania zaufania do prognozy i włączania w prognozowanie pozostałych uczestników procesu

Główne tematy sesji:

- Cele prognozowania w przedsiębiorstwie
- Wpływ prognoz na zapasy, sprzedaż, obsługę Klienta i wydajność
- Metody pomiaru błędów i jakości prognoz
- Metody ilościowe w prognozowaniu
- Praktyczne ćwiczenia prognostyczne z wykorzystaniem rzeczywistych danych z przedsiębiorstw
- Metody jakościowe w prognozowaniu - oczyszczanie historii i praca ze zdarzeniami
- Wprowadzanie wiedzy rynkowej do prognoz (*Market Intelligence*)
- Miejsce prognoz w strukturze planowania
- Podsumowanie najlepszych praktyk w prognozowaniu

Sugerowane szkolenia wprowadzające:

- BSCM – Basics of Supply Chain Management - Zarządzanie łańcuchem Dostaw – Fundamenty

Szkolenia rozwijające temat:

- Prognozowanie i Zarządzanie Popytem, część 2: Zarządzanie Procesem Prognostycznym

Czas trwania/forma szkolenia:

- 16 godzin w ciągu 2 dni. Prezentacje, studia przypadków z przedsiębiorstw, ćwiczenia praktyczne i zadania oparte o rzeczywiste dane, dyskusje.

Prowadzący:

Bogusz Dworak, z wykształcenia matematyk i logistyk. Od 8 lat związany z prognozowaniem i zarządzaniem operacyjnym. Doświadczenie w prognozowaniu i budowie systemów planistycznych zdobywał w firmach handlowych i w przemyśle, w trakcie dynamicznego rozwoju tych przedsiębiorstw w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Brał udział w zaprojektowaniu i wdrożeniu nowoczesnego systemu prognostycznego. W MPM prowadzi szkolenia i projekty dotyczące obszarów związanych z fundamentami zarządzania łańcuchem dostaw, prognozowaniem i zarządzaniem zapasami.



Zapraszamy do kontaktu: biuro@mpm24.com

MPM Productivity Management Sp. z o.o., adres korespondencyjny: os. Na Murawie 13/2a, 61-655 Poznań
adres siedziby: os. Winiary 16/10, 60-655 Poznań, VIII Wydział Gospodarczy KRS, nr 0000037952,
NIP: 779-20-11-571, kapitał zakładowy: 50000,00 PLN, kapitał wpłacony: 50000,00 PLN.