



Seminario - Taller

Sales & Operations Planning

(Planeación de Ventas y Operaciones)

Antecedente:

El Plan de Ventas y Operaciones ó *S&OP* por sus siglas en inglés, es el proceso de planeación que permite a las empresas capitalizar sus mejores oportunidades de negocio en el mediano plazo. Usualmente en el balance entre lo que la empresa puede hacer – restringido por las capacidades de la cadena, suministro, proveedores, e instalaciones de la empresa, y lo que el mercado demanda y puede aceptar existe un área de decisión que el *S&OP* resuelve de manera táctica. Con ayuda de este sistema de planeación las organizaciones pueden mejorar el proceso de la toma de decisiones acerca del mejor uso de los recursos disponibles, y establecer metas de desempeño equilibradas para maximizar el rendimiento empresarial.

Beneficios del seminario:

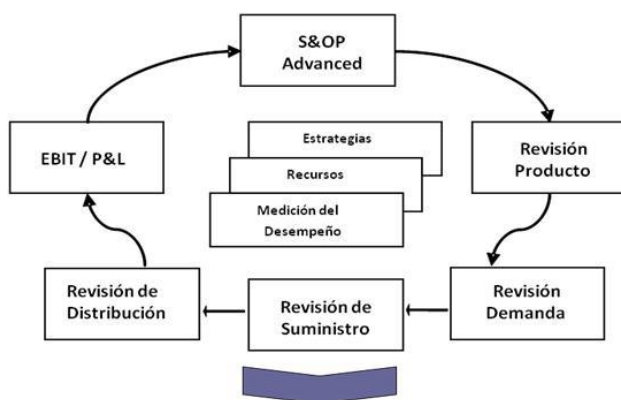
- Establecer los requisitos funcionales de los sistemas de información necesarios para soportar el *S&OP*
- Crear sinergia en los esfuerzos de las diferentes áreas de la empresa vinculadas al proceso de planeación de la demanda para que su actuación sea más efectiva y eficiente.
- Identificar los procesos funcionales de la empresa que deben involucrarse en un proceso de planeación de la demanda.
- Establecer la secuencia de pasos que son necesarios para emprender un proceso de planeación táctica.
- Definir las prácticas de coordinación necesarias para realizar de manera efectiva un proceso de planeación de la demanda.
- Definir el tablero de indicadores para control del proceso de planeación táctica

Dirigido a:

Directores, Gerentes y Ejecutivos de empresas y organizaciones involucrados en la definición de un proceso de planeación táctica que capitalice sus mejores oportunidades de negocio.

Objetivo:

Los participantes conocerán un modelo comprobado para el desarrollo del *S&OP*, así como las recomendaciones básicas para su implementación exitosa en su organización.



Temas principales del curso

1. Planeación estratégica, táctica y operativa: Indicadores.
2. Herramientas de planeación para el S&OP
3. S&OP hacia la excelencia operativa.
4. Descripción del Proceso
5. Alineación hacia los objetivos de la organización.
6. Integración exitosa en el Plan de Ventas y Operaciones (S&OP)

Metodología.

El curso se imparte en 15 horas divididas en dos sesiones de trabajo: viernes de 8:30 a 18:00 horas y sábado de 8:30 a 14:00 horas. Este horario puede ser adaptable para programas *in company*. Se utilizan casos prácticos y se proporciona una base de datos para analizar e interpretar los resultados.

Material del participante

Carpeta, block de notas y cuaderno de trabajo. Diploma de acreditativo de CELOGIS describiendo 15 horas de capacitación.

Precio del programa

Seminario	Cantidad de horas	Precio (no incluye IVA)	No. máximo de participantes
Planeación de Operaciones y Ventas (S&OP)	15	\$6,500 M.N.	30

Currículum del Instructor

Francisco CAVAZOS FARÍAS

Ha capacitado a más de 2,000 ejecutivos en las áreas de Planeación de Operaciones y Ventas (S&OP), Trabajo en Equipo, Comercialización, Liderazgo, Recursos Humanos, Planeación Estratégica & Operativa, Control & Evaluación de Procesos y Análisis y Presentación de Resultados.

Fue Director de Control de Gestión y responsable de la preparación y presentación de resultados ante Gobierno del Estado de Nuevo León y medios de comunicación, así como el manejo de proyectos estratégicos. Se desempeñó como Subdirector Administrativo, Gerente de Administración Financiera y Gerente de Servicios Internos en PULSAR Seguros Comercial América – Monterrey. Fue Socio propietario de *Prime Value Properties* y Gerente de Calidad Integral en VITRO Sector Materias Primas, responsable de los procesos de calidad para 6 plantas mineras, aplicando las normas de aseguramiento de calidad ISO 9000 y Premio Nacional de Calidad (Malcom Baldrige).

Imparte conferencias en los temas de Planeación de Operaciones y Ventas, Comercialización, Liderazgo y Trabajo en Equipo. En México, Centro y Sudamérica. Es graduado de LSCA (Licenciado en Sistemas) por el Tecnológico de Monterrey.