

SALES & OPERATIONS PLANNING

OBIETTIVI

- Fornire le conoscenze del processo Sales & Operating Planning e la metodologia per attuarlo nei differenti contesti aziendali
- Fornire una overview dei sistemi tradizionali di planning e dei loro limiti in un contesto in veloce cambiamento
- Descrivere le tempistiche, la struttura e i ruoli nel processo di coordinamento Sales & Operations
- Fornire esempi, tool e pratiche a supporto

CONTENUTI

MODULO 1 – Competenza: Il processo di planning tradizionale e il S&OP

- Perché pianificare
- I sistemi tradizionali di planning e i loro limiti
- Introduzione al S&OP: definizione, attori, processo
- Il ruolo delle Vendite nel processo S&OP: sales forecasting e demand management
- Il ruolo della Produzione: pianificazione a breve, medio, lungo termine

MODULO 2 – Competenza: Il ruolo delle funzioni coinvolte nel S&OP

- Il ruolo degli Acquisti
- Il ruolo della Supply Chain
- Il ruolo dell'Ufficio tecnico
- Il ruolo del Controllo di Gestione
- L'agenda, la struttura e i contenuti del S&OP meeting
- Come avviare un processo S&OP § Esempi ed esperienze

DESTINATARI

Direttori Generali, Imprenditori, Responsabili Supply Chain.

DOCENTE

Andrea Menna

Consultant senior, laureato in Ingegneria Gestionale al Politecnico di Milano. È cresciuto nelle Operations: ha partecipato e guidato progetti di miglioramento ed efficienza in ambito produttivo e logistico, ha guidato diversi team in Supply Chain: Demand & Supply Planning, Logistica e trasporti, Customer Service, Produzione ed è stato responsabile di iniziative di riorganizzazione e ristrutturazione.



Quota di iscrizione per persona: Eu 450,00 + IVA

Info e iscrizioni: iscrizioni@tacktmi.it

www.tacktmi.it

CALENDARIO

MODULO 1 – 30 marzo 2023 – dalle 9.30 alle 13.30

MODULO 2 – 6 aprile 2023 – dalle 9.30 alle 13.30

La formazione è condotta in un ambiente virtuale progettato per simulare una vera classe e fornire un'esperienza di apprendimento reale.