



Seminario – Taller (Online)

Sales & Operations Planning

(Planeación de Ventas y Operaciones)

*“Integrados en un objetivo común: un solo
juego de números”*

PRESENTACIÓN

El Plan de Ventas y Operaciones (*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 y largo plazo. Encontrar la forma óptima para satisfacer las necesidades de los clientes y alinearlas con las capacidades de suministro de la empresa no es una tarea sencilla. Es necesario tener herramientas para integrar, a dicho proceso, a todos los responsables principales de cada proceso, las actividades de identificación de las fuentes de generación de demanda, la gestión de la administración, y la de planeación de la cadena de suministro. Lo que genera mayor complejidad en el entorno de la solución.

BENEFICIOS DEL SEMINARIO - TALLER

- ✓ Identificar los procesos funcionales de la empresa que deben involucrarse en un proceso de planeación de ventas y operaciones.
- ✓ Establecer la secuencia de pasos que son necesarios para emprender un proceso de planeación táctica hacia el S&OP.
- ✓ Definir las prácticas de coordinación necesarias para realizar de manera efectiva un proceso del S&OP.
- ✓ Definir el tablero de indicadores para control del proceso de planeación táctica.
- ✓ Conocer casos de éxito de medianas y grandes empresas.

DIRIGIDO A

Directores, gerentes y ejecutivos de operaciones y logística, comercial, compras y finanzas de empresas y organizaciones interesadas en mejorar de su proceso de planeación de demanda, planeación de ventas y operaciones. Así como aquellos responsables de la toma de decisiones de procesos relacionados con el abastecimiento, producción y distribución de las materias primas y producto terminado.

OBJETIVO GENERAL

Conocer la estructura principal de un modelo comprobado para el diseño y construcción del S&OP, así como las recomendaciones básicas para la implementación exitosa en su organización.

METODOLOGÍA

1. El programa de especialización se imparte Online y forma asincrónica, y tiene una duración de 6 horas efectivas de trabajo (2 Online y 4 fuera de línea)
2. Se imparte en la plataforma tecnológica Zoom con sesiones grabadas.
3. El participante realizará un diagnóstico del estado actual de su organización del S&OP, utilizando nuestra *Onepage S&OP* desarrollada en Excel.
4. Al final del curso el participante podrá desarrollar su propio Plan de acuerdo con lo aprendido en el programa.

MATERIAL DE APOYO

- Manual de participante
- Ejercicios, lecturas y casos prácticos.
- Diploma de participación del curso.

Nota. Los materiales de apoyo y el Diploma se enviarán en formato electrónico.

CONTENIDO TEMÁTICO

1. Introducción al Plan de Ventas y Operaciones (S&OP)
2. Presentación del Proceso de madurez del Modelo de S&OP
3. Descripción de las fases de cada proceso.
4. Presentación de dos ejemplos del S&OP
5. Estado actual del S&OP utilizando el OnePage de Celogis
6. Borrador del S&OP

Instructor: Tomás GÁLVEZ MARTÍNEZ



Tomás Gálvez es actualmente Director General de CELOGIS, empresa con presencia internacional dedicada a la capacitación y consultoría en Logística y Cadena de Valor. Es consultor y asesor especializado en pronósticos y planeación. Ha asesorado y capacitado a más de 100 empresas nacionales e internacionales como: PEMEX, MEGAALIMENTOS, SORIANA, EDWARDS, GONHER, NUTRIOLI, GM, FRISA, CADBURY ADAMS, AUTOZONE, 7-ELEVEN, AROMATECA, OPS – OMS, entre otras.

Fue fundador del Centro de Logística y Comercio Internacional (CLCI) en el Tecnológico de Monterrey y desarrolló, para la misma institución, programas de formación en Logística, Estadística, y Pronósticos. Fue Presidente y organizador del “Foro Mundial de Logística” durante 6 años. Imparte conferencias en temas de pronósticos y planeación de demanda en México, España, Centro y Sudamérica y es profesor invitado por Universidades Internacionales en el mismo tema.

Tiene un MBA, Estudios de Maestría en Ingeniería Industrial (MSC) con especialidad en Estadística Aplicada por el Tecnológico de Monterrey y es candidato a Doctor el tema de Pronósticos y Planeación. Además de dirigir CELOGIS, en la actualidad es el Director Académico del Máster Internacional en Logística y del Máster en Dirección de Operaciones y Logística la Escuela de Negocios y Administración de Empresas (ENAE Business School) de Murcia, España.