

Programa Sales and Operations Planning



Este programa está alineado a la certificación internacional del S&OP Institute. La Planeación de Ventas y Operaciones es el proceso de desarrollar los planes tácticos que proporcionan a la gerencia la habilidad de dirigir estratégicamente su negocio para alcanzar ventaja competitiva de manera continua al integrar el conjunto de procesos de la empresa para la toma de decisiones que busca balancear la oferta y la demanda, integrar la planeación financiera y operativa, y relacionar las estrategias de alto nivel con las operacionales del día a día.

Sesiones:

Material en inglés, con ponencia en español.

1) SOP Planning: Its Role, Benefits and Structure

- a. Introduction to SOP
- b. Where does SOP Fit?
- c. The Structure and Logic of SOP



Programa Sales and Operations Planning

- d. Inputs to SOP
- e. The Monthly SOP Process

2) Implementing the Live Pilot

- a. The SOP Implementation Plan
- b. Executive Briefing and Go/No Decision
- c. Assignment of Responsibilities
- d. Education and Planning
- e. Project Schedule
- f. Families, Subfamilies and Resources
- g. Data requirements, Sources and Displays
- h. Demand Planning Process
- i. Supply Planning Process
- j. Pilot Preparation and Execution

3) Expansion and Full Financial Integration

- a. All Families
- b. Continuous Improvement
- c. Full Financial Integration
- d. SOP in Complex Environments

4) Getting it Right and Making it Better

- a. Fixing a Broken SOP Process
- b. Risk management
- c. The Future

Duración del programa: 16 horas (2 días).

Lugar: Carrera 7 # 156-68 Centro Empresarial North Point, Bogotá.

Valor: USD 895 por persona más IVA.

Se incluye:

- Material de entrenamiento.
- Programa de 16 horas (2 días).



Programa Sales and Operations Planning

- Refrigerios y almuerzo
- Certificado de Asistencia.
- Casos de estudio para aplicar los conocimientos adquiridos.

Perfil del Capacitador:

Ingeniero Industrial y de Sistemas con MBA, más de 8 certificaciones internacionales y reconocimientos de sus instituciones, con más de 34 años de experiencia en diferentes compañías de alcance regional y global en diferentes industrias: bebidas, bienes de consumo y consultoría. Su aporte en diferentes empresas y procesos tales como Supply Chain Management, Estrategia corporativa, de mercado y de logística y distribución, S&OP, Oficina de Gestión de Proyectos, integración de estrategia de SCM con la estrategia de negocio; le han valido reconocimiento internacional en México, Nicaragua, Colombia, Venezuela y Ecuador.

Certificado APICS CPIM, CIRM, CSCP, CLTD, SCOR-P.

Certificado S&OP por el S&OP Institute.

Certificado CQM por ASQ (American Society for Quality).

Certificado CPM por el NAPM (National Association of Purchasing Management).

Certificado CBF por el Institute of Business Forecasting.

Certificado CTL (Certified in Transportation and Logistics) de ASTL (American Society for Transportation and Logistics) adquirida por APICS en el 2015.

Master Instructor para las certificaciones CPIM y CSCP de APICS.

Associate Instructor para la certificación CLTD de APICS.

APICS Master Instructor Trainer.

Programa Sales and Operations Planning

Términos y condiciones:

1. El precio indicado arriba se paga por anticipado por transferencia a la cuenta bancaria de Supply Chain Solutions SAS NIT: 900524095-3, cuenta de Ahorros # 451700052553 en el banco DAVIVIENDA. Si el cliente desea procesar el pago con tarjeta de crédito/débito, se hará un recargo del 6% al valor total de la factura.
2. Supply Chain Solutions SAS aplicará la TRM del día de la facturación para que el monto total pueda ser cancelado en Pesos Colombianos.
3. La facture se vence 3 días después de ser recibida por el cliente.
4. Para cumplir el contrato con el instructor, Supply Chain Solutions SAS necesita recibir el pago total por lo menos con 45 días de anticipación a la fecha de realización del evento para reservar las fechas del instructor.
5. Requerimientos logísticos:
 - a. Comenzar a las 8:00AM cada día de los dos días de duración del seminario.
 - b. Nombre de los participantes como quieren aparecer en el certificado
6. Se entregará un certificado de participación y cumplimiento.
7. Se incluirá una evaluación del curso.

Al seleccionar un channel partner de APICS es importante que verifique su estatus con APICS. Puede verificar nuestro estatus en el siguiente link:

<https://www.apics.org/PartnerCatalog/APICSPartner?ID=8264>



Contacto: info@sigmacol.com +57 317 8940504