



Inlog

1ER Y ÚNICO
INSTITUTO
DE LOGÍSTICA

Educación
Continua

Patrocinado por:

sharf



CURSO CORTO

PLANEAMIENTO DE OFERTA Y DEMANDA



Duración:
14 horas



Inicio:
04 de Agosto



Modalidad:
100% virtual en vivo

DESCRIPCIÓN

En la Empresa Moderna el requisito fundamental para el éxito es el Planeamiento Colaborativo, el pronóstico de la Demanda es el "input" para los planes de ventas, finanzas, producción, abastecimiento y logística. En tal sentido es muy importante entender el rol que cumple cada área de la empresa en el proceso de S&OP (Sales & Operation Planning = Planeamiento de la Oferta y la Demanda) y definir la importancia de la calidad de sus inputs para obtener una cifra única y sólida que sirva de base a los planes financieros de la compañía.

Medir el proceso de S&OP a través de indicadores de asertividad y la definición de planes de acción acorde a la situación nos ayudarán a consolidar un proceso con excelencia

OBJETIVOS DEL CURSO

Los participantes al finalizar el curso estarán en la capacidad de:

1

Comprender el enfoque y la importancia del Planeamiento Colaborativo en el proceso de S&OP

2

Analizar el proceso de pronóstico de la demanda como insumo clave para la planificación empresarial.

3

Aplicar herramientas e indicadores para medir la precisión del pronóstico y la efectividad del proceso S&OP.

4

Diseñar y estructurar un proceso de S&OP orientado a la toma de decisiones.

METODOLOGÍA

Para alcanzar estos objetivos propuestos, la metodología del curso incluye los siguientes aspectos:

Participación activa

Se incentiva la participación, para complementar con rondas de preguntas y test de seguimiento en cada sesión. Se incluye sustento teórico – casuístico, lo que permite al participante adoptar una actitud positiva y de interés.

Metodología Online

Los participantes tendrán acceso a las sesiones en vivo con el docente. Todos nuestros docentes son expertos con probada experiencia en el área relacionada al módulo.

Métodos a emplearse:

- Interactivo, virtual.
- Prácticas grupales.
- Vivencial, role playing y simulaciones.
- Ejercicios autoimpulsores.
- Dinámicas.

Evaluación

Cada curso tendrá su propio esquema de evaluación; acorde con el tema que se desarrolle en el mismo. La nota mínima aprobatoria por cada módulo es 13.

Certificado

Una vez terminado el curso, se otorgará un certificado a nombre de Inlog (Instituto Licenciado por MINEDU).



PERFIL DEL PARTICIPANTE

El curso está dirigido a profesionales y personas involucradas en la gestión y planificación dentro de la empresa, que buscan fortalecer sus competencias en procesos colaborativos y en la implementación de S&OP.

- Coordinadores o analistas que intervienen en la elaboración, análisis o validación de planes de demanda y oferta.
- Personas que trabajan en áreas como logística, operaciones, ventas, abastecimiento, finanzas o producción.
- Estudiantes o profesionales de Supply Chain interesados en mejorar sus habilidades en planificación colaborativa.



TEMARIO

SESIÓN 1 2 horas

Visión moderna de la Cadena de Suministro y sus retos actuales

- ¿Qué es una cadena de suministro hoy? Enfoque integral y colaborativo.
- Procesos clave logísticos y su alineación con la cadena de valor.
- Problemas logísticos típicos: causas estructurales y operativas.
- Factores críticos de éxito en supply chain.
- Impacto financiero y estratégico de las decisiones logísticas.
- Gestión de riesgos en la cadena de suministro global.
- Mejores prácticas (Best Practices) en cadenas de suministro de alto desempeño.

SESIÓN 2 2 horas

Sales & Operations Planning (S&OP): Diseño y claves de éxito

- ¿Qué es el S&OP y por qué es estratégico?
- Problemas típicos de falta de integración en la gestión de la demanda.
- Etapas del proceso S&OP y principales participantes.
- "Reglas de Oro" para una implementación efectiva.
- Beneficios tangibles de un proceso de S&OP maduro.
- Caso Real: Output de un S&OP en empresa de consumo masivo + testimonio de ejecutivo con experiencia real en implementación.

SESIÓN 3 2 horas

Gestión de la Oferta: Capacidad, inventarios y abastecimiento

- Gestión de capacidad operativa: restricciones y flexibilidad.
- Gestión estratégica de inventarios en contextos variables.
- Rol del MRP (Planificación de Requerimientos de Materiales) en la oferta.
- Decisiones de outsourcing y red de abastecimiento global vs. local.
- Ejemplos de redes mixtas (nacionales/importadas) en operación.

SESIÓN 4 2 horas

Gestión de la Demanda: Colaboración, tecnología y forecasting

- Factores clave para una gestión efectiva de la demanda.
- Sincronización con los procesos de supply chain.
- Beneficios del modelo CPFR (Planificación, Pronóstico y Reposición Colaborativa).
- Herramientas tecnológicas para forecasting y seguimiento de demanda.
- Caso Real: Testimonio de ejecutivo en Retail sobre implementación del CPFR con proveedores.

SESIÓN 5 2 horas

Planeación integrada: De la demanda al pronóstico operacional

- Planeación agregada: enfoques push/pull y estrategias mixtas.
- El pronóstico como base del plan de ventas y operaciones.
- Características y componentes de un buen pronóstico.
- Métodos cualitativos vs. cuantitativos de pronóstico.
- Rol de las tecnologías de información en la predicción de la demanda.
- Caso Real: Desarrollo práctico de pronóstico en Excel + explicación de metodologías (móviles, promedios, regresión, estacionalidad).

SESIÓN 6 2 horas

Indicadores clave del proceso de Planeamiento de Oferta & Demanda

- Medición de la precisión del forecast: FA y BIAS.
- Indicadores operativos: PAP, Días de Inventario, Nivel de Servicio (Fill Rate), OSA, % de quiebre.
- Indicadores colaborativos: GADIS y su aplicación con clientes clave.
- Importancia de los tableros de control y reuniones colaborativas.
- Caso Real: Revisión de plantillas de cálculo para cada indicador + interpretación del impacto en la toma de decisiones.

SESIÓN 7 2 horas

Proyecto Final y Cierre del Curso

- Presentación de los trabajos finales (individuales o en duplas): propuesta de diseño o mejora del proceso S&OP con foco en colaboración y métricas.
- Retroalimentación en vivo del docente y compañeros.
- Debate abierto: desafíos actuales y próximos pasos en planeamiento de oferta y demanda.
- Cierre: resumen de aprendizajes clave y herramientas para aplicar en la empresa.

DOCENTE

Mag. Jorge Mejía

Especialista en Logística y Gestión de la Demanda con más de 18 años de experiencia liderando áreas de operaciones, compras y abastecimiento en sectores públicos y privados. Economista de la UNMSM, con estudios de posgrado en Logística (ISIL) y Contrataciones del Estado (PUCP). Ha diseñado mallas curriculares y liderado equipos docentes, combinando su sólida trayectoria operativa con cerca de 8 años de experiencia en docencia logística.



INFORMES E INSCRIPCIONES

informes@inlog.edu.pe

+51 933 055 683

www.inlog.edu.pe

Instituto licenciado por:



PERÚ

Ministerio
de Educación

Redes sociales: @inlog_peru

