Akademia Controllingu



Prognozowanie sprzedaży produktów i usług - 2 dni

MIEJSCE I DATA:

17-18.06.2024, Online

AKREDYTACJA WIELKOPOLSKIEGO KURATORA OŚWIATY
(Decyzja nr 110.2.870.2015)

WWW.AKADEMIACONTROLLINGU.PL

Prognozowanie sprzedaży produktów i usług - 2 dni

KONTAKT

Szkolenia otwarte:
info@akademiacontrollingu.pl
tel. + 48 61 852 33 53
Szkolenia zamknięte:
Marta Elimer
marta.elimer@akademiacontrollingu.pl
tel. + 48 536 111 571

TRENERZY

Adam Łazarski, DBA(PhD), MBA

Opis

W świecie, gdzie analiza danych i prognozy stają się kluczowymi narzędziami w podejmowaniu decyzji biznesowych, dwudniowe szkolenie „Prognozowanie sprzedaży produktów i usług" umożliwi Ci zgłębienie wiedzy na ten temat i rozwinięcie niezbędnych umiejętności.



Szczegółowo zaplanowane warsztaty pozwolą Ci
zrozumieć
procesy prognozowania sprzedaży
, co jest teraz bardziej niezbędne niż kiedykolwiek wcześniej. Zdobądź wiedzę na temat strategii obsługi klienta, analiz ilościowych i jakościowych
, a także poznaj
praktyczne aspekty gry Beer Game
, która symuluje pracę poszczególnych podmiotów łańcucha logistycznego. Bez tych umiejętności ryzykujesz wykluczenie z dynamicznie rozwijającej się branży.
Podczas szkolenia nauczysz się, w jaki sposób prognozy mogą wpłynąć na Twoje decyzje finansowe, jak
redukować błędy w prognozach
i jak wykorzystać prognozy do
optymalizacji zapasów bezpieczeństwa
. Poznasz także metody ilościowe, takie jak
analiza regresji

i
wykres Z
, które są kluczowe dla tworzenia dokładnych prognoz. Nabytą wiedzę zastosujesz w praktyce, dzięki czemu staniesz się cennym pracownikiem w swojej organizacji.
Umiejętności prognozowania sprzedaży pozwolą Ci na
lepsze zarządzanie zasobami, optymalizowanie kosztów i poprawę rentowności
- aspekty kluczowe dla każdego profesjonalisty finansowego.
Nie zwlekaj! Weź udział w szkoleniu, by zyskać kompetencje kluczowe dla Twojej kariery i organizacji. Zdobądź umiejętności, które otworzą Ci drzwi do przyszłości finansów.



Adresaci

Kto powinien wziąć udział w tym szkoleniu?
To szkolenie jest przeznaczone dla szerokiego grona profesjonalistów z różnych dziedzin, którzy chcą poprawić swoje
umiejętności w zakresie prognozowania sprzedaży i zarządzania zasobami firmy
. Niezależnie od stanowiska, jeżeli jesteś odpowiedzialny za planowanie, analizę, zarządzanie zasobami, kosztami czy precyzyjną prognozę sprzedaży, to szkolenie jest dla Ciebie.
W szczególności szkolenie adresowane jest do osób na stanowiskach:
1. Controllerów finansowych2. Specjalistów ds. rachunkowości zarządczej3. Specjalistów ds. finansów4. Analityków biznesowych5. Analityków sprzedaży6. Specjalistów ds. budżetowania7. Controllerów sprzedaży8. Menedżerów ds. sprzedaży9. Menedżerów ds. logistyki10. Menedżerów ds. zakupów11. Planistów produkcji12. Dyrektorów Controllingu13. Dyrektorów Finansowych (CFO)14. i innych zainteresowanych tematyka prognozowania sprzedaży.

Dlaczego warto

Dzięki udziałowi w szkoleniu nauczysz się dokładnie i efektywnie prognozować sprzedaż, co przekłada się na lepsze zarządzanie zasobami firmy, optymalizację kosztów i zwiększenie rentowności.
Podczas szkolenia zdobędziesz następujące umiejętności i wiedzę:
1. Zawsze optymalne zasoby:
Zdobędziesz kompetencje analizowania danych historycznych sprzedaży i prognozowania przyszłych trendów, co pozwoli Ci elastycznie reagować na zmiany rynkowe i optymalizować zasoby.
2. Strategie sprzedaży dopasowane do jej wyników:
Będziesz w stanie zrozumieć różne scenariusze sprzedaży dzięki udziałowi w grze Beer Game, interpretować wyniki i dostosowywać swoje strategie zgodnie z nimi.
3. Trafne prognozy:
Nauczysz się korzystać z zaawansowanych metod ilościowych, co pozwoli Ci dokonywać precyzyjnych prognoz, nawet w skomplikowanych warunkach rynkowych.
4. Udana współpraca z innymi działami firmy, dostawcami czy partnerami:
Zdobędziesz wiedzę na temat kooperacji w obszarze prognozowania, co pozwoli Ci na lepszą współpracę z innymi działami firmy, dostawcami czy partnerami.
5. Stabilna sytuacja firmy i wzrost rentowności:

Nauczysz się wykorzystywać prognozy sprzedaży do podejmowania strategicznych decyzji finansowych, zwiększając rentowność i stabilność finansową Twojej firmy.

Cele

Głównym celem szkolenia
jest wyposażenie uczestników w solidne umiejętności koncepcyjne, organizacyjne i analityczne związane z prognozowaniem sprzedaży.
Zdobyte podczas szkolenia narzędzia umożliwią precyzyjne i efektywne prognozowanie sprzedaży, poprawiając w ten sposób zarządzanie zasobami firmy, optymalizację kosztów i rentowność.
Cele szczegółowe szkolenia:
1. Poznanie i zrozumienie procesów prognozowania sprzedaży:
Uczestnicy zdobędą dogłębną wiedzę na temat procesów prognozowania sprzedaży, włączając w to strategie obsługi klienta, analizy ilościowe i jakościowe oraz modele matematyczne używane w prognozowaniu.
2. Praktyczne zastosowanie nauki poprzez symulację:
Przy użyciu gry Beer Game uczestnicy będą mieli możliwość praktycznego zastosowania zdobytej wiedzy, ucząc się, jak prognozy wpływają na działanie całego łańcucha logistycznego.
3. Wykorzystanie prognoz w procesie decyzyjnym:
Uczestnicy nauczą się, jak wykorzystać prognozy do podejmowania skutecznych decyzji finansowych, zarządzania zasobami i optymalizacji kosztów.

Program

Prognozowanie sprzedaży produktów i usług

Wprowadzenie do zasad zarządzania przepływem informacji:
a. „Logistyczny umysł".b. Spójne i rozbieżne cele wewnątrz i na zewnątrz firmy.c. Prognoza sprzedaży, etapy pracy w ramach procesu obsługi klienta.
Całościowy proces prognozowania w ramach SOP (planowanie operacji i sprzedaży):
a. Strategia obsługi klienta MTS, MTO, ATO a rola prognozowania.b. Pozycje/grupy asortymentowe SKU (magazynowe, usługi) adresowane przez prognozy.c. Cztery strategie łączenia prognoz z planami – silne i słabe strony.d. Obiektywne przyczyny dla realizacji prognozowania – „świat" Pull i Push.e. Techniki ilościowe i jakościowe.
Analiza jakościowa w prognozowaniu:
a. Dlaczego analiza ilościowa sama w sobie nie jest wystarczająca?b. Kiedy krytycznym jest stosowanie analizy jakościowej?c. Analiza jakościowa – metody heurystyczne.
Wybrane metody analizy ilościowej w prognozowaniu (przykłady).
Beer Game
– symulacja pracy poszczególnych podmiotów łańcucha logistycznego dla uzyskania maksymalnego poziomu trafności prognozy i satysfakcja klienta przy jednocześnie najmniejszym błędnym poziomie zapasu. Użycie w prognozowaniu analizy ilościowej i jakościowej.
Omówienie wyników warsztatu Beer Game:
a. Konsekwencje braku identyfikacji popytu niezależnego i zależnego.b. Występowanie efektu Forestera, czyli tzw. efektu bicza w praktyce prognozowania.c. Skutki dla przedsiębiorstwa i dla całego łańcucha logistycznego.d. Sposoby ograniczania efektu Forestera.
Metody ilościowe – obliczenia:
a. Zasady pracy z modelami matematycznymi, np. identyfikacja i obsługa błędu.b. Określenie zakresu i analiza danych historycznych.c. Model naiwny.d. Średnia ruchoma.e. Średnia ważona.f. Wygładzanie wykładnicze.g. Identyfikacja i potwierdzanie współczynników sezonowości.h. Nieciągłe zamówienia (losowe), tzw.

szeregi rzadkie.i. Analiza .egresji,j. Metoda Z-Chart (wykres Z).
Uzgadnianie prognoz:
a. Horyzonty czasowe prognozowania.b. Grupy asortymentowe, czyli tzw. rodziny produktów i usług – korzyści z użycia.c. Uzgadnianie prognoz bottom-up, top-down i mieszanych.d. Stosowanie planistycznej listy materiałowej dla „nieprognozowania każdego wariantu pozycji sprzedawanej".
Dokładność prognozowania:
a. Przedział ufności prognozy.b. Dokładność prognoz – kalkulacja błędu.c. Kalkulacja zapasów bezpieczeństwa.d. Podsumowanie sposobów redukcji błędów prognozy – omówienie w przykładach konkretnych, praktycznych rozwiązań stosowanych w różnych branżach.e. Prawidłowa praca z planowaną dostępnością magazynową i tzw. dostępnością do obiecania (ATP) – redukcja poziomu konfliktów między działami.
Ocena indywidualna w pracach dotyczących prognozowania i planowania:
a. Przedział ufności prognozy.b. Zespołowa i indywidualna ocena jakości prognozowania.c. Metody redukcji błędu prognozy.d. Waterfall diagram.e. Kalkulacja zapasów bezpieczeństwa pod dane poziomy obsługi.
Kooperacja przedsiębiorstw w prognozowaniu sprzedaży:
a. Ograniczenia prognozowania indywidualnego.b. Korzyści wynikające z kooperacji w obszarze prognozowania.c. Strategia współdziałania w planowaniu, prognozowaniu i uzupełnianiu zapasów (CPFR) i zasady wdrażania CPFR.d. VMI (Vendor Managed Inventory) w ramach koncepcji CPFR.
Wsparcie informatyczne i sformułowanie dashboard dla wskaźnikowej weryfikacji osiąganych celów prognozowania i planowania:
a. Tworzenie otwartych systemów agregacji danych z wielu źródeł.b. Elastyczne lub dedykowane systemy przetwarzania danych i raportowania, np. Crystal Reports, Forecast Pro.c. Zaproponowanie wskaźników i formalna walidacja zasad ich kalkulacji.d. Horyzont czasowy.
Zakończenie zajęć:
a. Podsumowanie i źródła wiedzy, również rekomendowane formularze audytu.b. Wskazanie zasad prowadzenia follow-up dla dalszego rozwoju wiedzy.c. Dodatkowe materiały video.d. Sesja ocen.
Organizator zastrzega sobie możliwość ew. nieznacznej modyfikacji programu szkoleniowego.

Koszt

1890 zł netto

Akademia Controllingu

Learning by Design

Formularz zgłoszeniowy

Prognozowanie sprzedaży produktów i usług - 2 dni

Promocje

Promocja 20% Przy zgłoszeniu więcej niż 1 osoby z danej firmy, dla drugiej i kolejnej osoby udzielamy 20% rabatu.

Warunki

Warunkiem uczestnictwa jest odesłanie faksem pod nr

FAX: 61 666 03 63

lub e-mail'em na adres:

info@akademiacontrollingu.pl

wypełnionego formularza zgłoszeniowego oraz dokonanie wpłaty na konto organizatora w terminie 5 dni przed datą szkolenia.

Zapraszamy do kontaktu

TEL. + 48 61 852 33 53

Marta Elimer
marta.elimer@akademiacontrollingu.pl

KOSZT SZKOLENIA

1890 zł netto

Koszt szkolenia obejmuje: udział jednej osoby w szkoleniu, komplet materiałów szkoleniowych, certyfikat ukończenia szkolenia, przerwy kawowe oraz lunch.

DANE FIRMY DO WYSTAWIENIA FAKTURY

Nazwa firmy ..... Nip .....

Adres ..... Kod ..... Miasto .....

Telefon ..... Fax .....

DANE FIRMY DO KORESPONDENCJI

Nazwa firmy .....

Adres ..... Kod ..... Miasto .....

DANE OSOBY KONTAKTOWEJ

Imię i nazwisko ..... Stanowisko .....

E-mail ..... Tel .....

DANE UCZESTNIKA / UCZESTIKÓW

Imię i nazwisko ..... Stanowisko .....

E-mail ..... Tel .....

Imię i nazwisko ..... Stanowisko .....

E-mail ..... Tel .....

Imię i nazwisko ..... Stanowisko .....

E-mail ..... Tel .....

Imię i nazwisko ..... Stanowisko .....

E-mail ..... Tel .....

Oświadczam, że akceptuję warunki uczestnictwa i zobowiązuję się do dokonania opłaty w wysokości:
(liczba uczestników x cena) ..... PLN + 23% VAT na konto:

Santander Polska. 8 oddz. Poznań Nr: 64 1090 1854 0000 0001 0518 5881

☐ wyrażam zgodę na przesyłanie na wskazany przez Ciebie adres email informacji handlowych dotyczących produktów oferowanych przez Akademię Controllingu Sp. z o.o. (ICV POLSKA) za pomocą środków komunikacji elektronicznej w rozumieniu ustawy z 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 1219).

☐ wyrażam zgodę na otrzymywanie przesyłanych informacji handlowych oraz marketing bezpośredni Akademii Controllingu Sp. z o.o. (ICV POLSKA), dotyczących oferowanych produktów, zgodnie z art. 172 ustawy z 16 lipca 2004 r. Prawo telekomunikacyjne (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 1907 z późn. zm.).

☐ * Oświadczam, że akceptuję warunki uczestnictwa http://www.akademiacontrollingu.pl/regulamin/

☐ * Zapoznałem się i akceptuję politykę prywatności http://www.akademiacontrollingu.pl/polityka-prywatnosci/

* pola wymagane

Pieczątka firmowa	Podpis