



Akademia
Controllingu



Prognozowanie sprzedaży produktów i usług - 2 dni

SZKOLENIE ZAMKNIĘTE



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

1890 zł netto

TRENERZY

Adam Łazarski, DBA(PhD), MBA

Opis szkolenia

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 szkolenia

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 szkolenia

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 wykorzystywać 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 Foreстера, czyli tzw. efektu bicza w praktyce prognozowania. c. Skutki dla przedsiębiorstwa i dla całego łańcucha logistycznego. d. Sposoby ograniczania efektu Foreстера.
 - Metody ilościowe – obliczenia: a. Zasady pracy z modelami matematycznymi, np. identyfikacja i obsługa błędów. 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 regresji. 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 błędów. 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 błędów 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 osiągniętych 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