

Introducción a la planificación de ventas y operaciones

Modalidad: curso e-Learning Duración: 13 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

1. Conocer la planificación de ventas y operaciones en la organización para que la oferta esté en equilibrio con la demanda, cuál es su propósito y el contexto de la decisión del plan.
2. Conocer el rol del pronóstico en una cadena de suministro, sus características, componentes y los métodos para pronosticar, para poder determinar el más eficiente según las necesidades.

CONTENIDOS

Unidad 1. Plan de ventas

Unidad 2. Pronósticos de demanda