

Planificación de la demanda (plan de ventas)

Modalidad: curso e-Learning Duración: 5 horas

Categorías: Administración y gestión

OBJETIVOS

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.

CONTENIDOS

- 1.Introducción
- 2.Planificación de ventas y operaciones en la organización
- 3.El propósito de los planes de ventas y operaciones
 - 3.1 Agresión
 - 3.2 Relación del plan de ventas y operaciones con otros planes
- 4.El contexto de la decisión
 - 4.1 Entradas de información
 - 4.2 Objetivos típicos
 - 4.3 Alternativas reactivas
 - 4.4 Alternativas dinámicas
 - 4.5 Estrategias de planificación
 - 4.6 Restricciones y costos pertinentes
- 5.Planificación de ventas y operaciones como proceso
- 6.Herramientas de apoyo para tomar decisiones
 - 6.1 Hojas de cálculo
- 7.El método de transporte
- 8.Conclusiones