

# Il demand planning: pianificare e gestire la domanda commerciale

Tecniche e metodi di supporto alle decisioni manageriali di Demand Planning & Sales Forecasting

*Il continuo aumento della numerosità e complessità dei prodotti, le crescenti aspettative in termini di livello di servizio da parte del mercato, nonché la turbolenza e l'imprevedibilità del contesto competitivo hanno un notevole impatto sulle attività della Supply Chain, la cui ottimizzazione si basa su quanto è stato pianificato circa la futura domanda commerciale dei clienti.*

*Peraltro, il funzionamento fluido e corretto dell'intera struttura aziendale – non solo della logistica – necessita di un'aggiornata pianificazione della domanda, basata anche su una solida capacità previsionale, che rappresenta l'input necessario per pianificare e coordinare le operazioni logistiche dell'impresa, ma che non può essere disgiunto da processi aziendali solidi e sistematici per un'adeguata gestione di queste informazioni.*

*Comprendere e dominare le logiche, le tecniche, gli strumenti e le best practices dei processi di Demand Planning e Sales Forecasting ed il modo in cui implementarle nella pratica, vi consentirà di sfruttare al meglio strumenti e conoscenze che spesso sono già patrimonio aziendale, purtroppo non sempre utilizzati al meglio.*

## PERCORSO FORMATIVO

Questo corso abbinato a  
"La gestione e il controllo  
delle scorte"

Rif. L10 + Rif. L11  
a soli **2.080 € + IVA**

## Durata e costi

Durata: 2 giorni

11/12 marzo 2013 - 13/14 maggio 2013

01/02 ottobre 2013 - 12/13 novembre 2013

Orario: 9.00 – 17.30

QUOTA EURO 1.300 + IVA

Include il materiale didattico,  
coffee break e colazione di lavoro

Rif. L10

## PROGRAMMA

### • Le logiche e le regole del Demand Planning

L'importanza del Demand Planning nel Supply Chain Management

La definizione delle coordinate "prodotto – mercato – orizzonte temporale"

La modellazione del workflow e degli utenti di Demand Planning

Demand Planning: gli input necessari e gli output da conseguire

Il processo di Sales & Operations Planning (S&OP) e le tipologie di piani di domanda (sales budget, forecast, marketing plan)

Dalla pianificazione al controllo della domanda: la scelta dei KPI per la forecast accuracy e l'analisi dei dati storici (l'importanza della Business Intelligence)

#### Esempi e casi

### • Uno sguardo al futuro: dal Demand all'Inventory Planning

Dalla pianificazione della domanda a quella del livello di servizio al cliente

Dal S&OP al SI&OP (Sales, Inventory and Operations Planning): il ruolo cruciale delle scorte

Dimensionamento della scorta di sicurezza in funzione della domanda attesa

Il ruolo del forecast nei sistemi Distribution Requirements Planning

#### Esempi e casi

### • La previsione della domanda: tecniche analitiche

Serie storiche: concetti di base e terminologia

Interpretare correttamente i dati storicizzati delle vendite, attraverso l'analisi critica degli stessi

I metodi di smorzamento esponenziale

Tecniche di regressione e correlazione lineare

I metodi per le serie storiche sporadiche a domanda intermittente

I metodi per la previsione dei nuovi prodotti

I metodi di cleaning statistico delle serie storiche

I metodi di Trade Promotion Management

Analisi degli errori previsionali ed indici di accuratezza (forecast accuracy)

Demand Sensing: come reagire ai cambiamenti repentini della domanda

Cenni ai metodi qualitativi per la definizione del sales budget ed il

Collaborative Demand Planning

#### Esempi e casi

### • Gli strumenti software a supporto del Demand Planning

L'integrazione dei sistemi di Demand Planning con i sistemi di Business Intelligence e con l'E.R.P. aziendale

Strumenti Advanced Planning & Scheduling dedicati al Demand Planning: la via per l'eccellenza?

Criteri di selezione del software migliore, analisi costi-benefici, gli errori da non commettere.

Passi per la definizione di un Forecast Assessment

## → A chi è indirizzato

Responsabile Vendite

Responsabile Marketing

Responsabile Pianificazione

Responsabile Logistica

Materials Manager

## → Obiettivi

- fornire una esauriente esposizione delle problematiche connesse alla previsione e pianificazione della domanda commerciale
- assistere i responsabili nell'applicazione delle tecniche e dei metodi più aggiornati
- individuare gli aspetti più critici del processo di pianificazione
- selezionare il metodo e lo strumento di pianificazione più adeguato

# Modalità di adesione



Cert. UNI EN ISO 9001: 2008  
N° 9175 SIMCO  
Settori: EA 35 – EA 37

## MODALITÀ D'ISCRIZIONE

**Posta** SIMCO S.r.l. - Segreteria Corsi  
Via Durando, 38 - 20158 Milano  
Part.Iva/Cod. Fisc. 08570130156  
**Fax** 0239325600  
**Telefono** 0239325605  
**E-mail** formazione@simcoconsulting.it  
**Web** www.simcoconsulting.it

## MODALITÀ DI PAGAMENTO

La quota deve essere versata all'atto dell'iscrizione e comprende: materiale didattico, coffee break, colazione di lavoro. Il versamento può essere effettuato secondo le modalità di seguito indicate ed intestato a SIMCO S.r.l.

**Bonifico intestato a Simco Srl**

**Banca Popolare di Milano**  
**Sede - P.zza Meda 4, 20121 Milano**  
**IBAN** IT30 J 05584 01600000000053469  
**BIC** SWIFT BPMIITMM300

**Allegato assegno intestato a Simco Srl**

## SEDE E ORARI DEI SEMINARI

I seminari, salvo diversa indicazione, si terranno a Milano dalle ore 09:00 alle 17:30; sette giorni prima della data prevista verrà inviata e-mail di conferma. Qualora non venisse raggiunto il numero dei partecipanti necessario vi verrà comunicata per iscritto la sospensione o il rinvio del Seminario.

## MODALITÀ DI REVOCA

La revoca, deve essere comunicata per iscritto alla SIMCO S.r.l. entro otto giorni dalla data del seminario; in caso contrario verrà fatturata l'intera quota di iscrizione. Eventuali modifiche al nominativo del partecipante saranno sempre accettate se comunicate prima dell'inizio del corso. La cancellazione o il rinvio del seminario da parte di Simco, per qualsiasi causa, determinerà la sola restituzione delle quote di iscrizione già pervenute.

## PIANO SCONTI

Iscrivendosi attraverso il sito [www.simcoconsulting.it](http://www.simcoconsulting.it) si potrà ottenere uno sconto del **10%** (ad esclusione dei workshop). Mediante **iscrizioni multiple** ai seminari a catalogo. Mediante iscrizioni ai **percorsi formativi** (ove proposti).

## SCHEDE DI ISCRIZIONE

*Vi preghiamo di rispedire via fax la seguente scheda di iscrizione debitamente compilata.*

Seminario: .....  
Rif.: ..... Data: ..... Quota di partecipazione: .....+ IVA

### Desideriamo iscrivere il seguente partecipante:

**Nome** ..... **Cognome** .....

Funzione .....

Cellulare - E-mail (a cui verrà inviata conferma/informazioni).....

Nominativo/Funzione che autorizza l'iscrizione .....

### Azienda (alla quale intestare la fattura):

**Ragione Sociale**.....

Settore di attività .....

Indirizzo..... Cap.....

Città..... Prov.....

Tel. .... Fax .....

E-mail amministrativa.....

Partita IVA ..... Cod. Fisc. ....

### Indirizzo al quale inviare la fattura (se diverso dalla sede legale)

Ragione Sociale.....

Indirizzo..... Cap.....

Città..... Prov.....

**In caso di Ente pubblico esente ex Art. 10 D.P.R. 633/72 come modificato dall'Art. 14 L. 537/93, barrare la casella**

Ai sensi dell'art. 1341 Cod. Civile approvo espressamente la clausola relativa alla disdetta. Timbro/Firma

**INFORMATIVA SULLA TUTELA DEI DATI PERSONALI** Si informa il Partecipante ai sensi del D. Lgs 196/03 che i propri Dati Personali riportati sulla scheda di iscrizione saranno trattati in forma automatizzata dalla SIMCO s.r.l. per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione al corso, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di SIMCO s.r.l.; il conferimento dei Dati è facoltativo, tuttavia in mancanza di consenso, non sarà possibile dar corso al servizio. In relazione ai Dati il Partecipante ha diritto di opporsi al trattamento sopra previsto. Titolare e Responsabile del Trattamento è SIMCO s.r.l. Via Durando 38 Milano nei cui confronti il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui al D. Lgs 196/03 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità del trattamento). La comunicazione potrà pervenire via fax 0239325600 - tel.: 0239325605 - e-mail: simco@simcoconsulting.it