

CURSO INTENSIVO

2020

DEMAND DRIVEN PLANNING

PLANIFICACIÓN, EJECUCIÓN Y REPORTING



10%^{dto.}
HASTA EL 24/02

MADRID

12 MARZO



FORMADOR

Arturo Dos Santos Rivera

EU Demand Planner
JOHNSON CONTROLS HITACHI



FORMADOR

Manuel Rodríguez Méndez

Co-fundador y Socio Director
CMG CONSULTORES

OPTIMICE SUS STOCKS PARA OFRECER UN SERVICIO ÓPTIMO

- ✓ Posicionamiento y dimensionamiento estratégico de Buffers en escenarios MTO (Make to Order) y MTS (Make to Stock)
- ✓ Ajustes dinámicos de Buffers para nuevos lanzamientos, estacionalidad, vacaciones y promociones
- ✓ Ejecución con visibilidad con Demand Driven MRP
- ✓ DDS&OP: planificación de ventas y operaciones impulsadas por la demanda
- ✓ Análisis y proyecciones de capacidad e inventarios utilizando DDS&OP

DDMRP BUSINESS CASE STUDIES:

3 EJEMPLOS PRÁCTICOS CON RESULTADOS REALES DE REDUCCIÓN DEL INVENTARIO Y AUMENTO DEL NIVEL DE SERVICIO: MICHELIN, FINSA Y FRULACT

 **7 HORAS de FORMACIÓN**

 **902 902 282** | www.ifaes.com



CURSO INTENSIVO

DEMAND DRIVEN PLANNING

PLANIFICACIÓN, EJECUCIÓN Y REPORTING

MADRID

12 MARZO // 2020



CURRICULUM VITAE



ARTURO DOS SANTOS RIVERA

EU Demand Planner
JOHNSON CONTROLS HITACHI

Licenciado en Ingeniería y Gestión Industrial por el Instituto Superior Técnico en Lisboa, además cuenta con un Máster en Logística Integral por la escuela de negocios Kuhnel.

Experto en control y reporte de KPI's en la cadena de suministro, con 7 años de experiencia como demand planner en dos diferentes empresa de gran consumo como BSH Electrodomésticos y Teka Industrial.

Desde 2017 hasta junio de 2019 ejerce como Global Demand Planner en TEKA Group, asumiendo la gestión de la demanda global del grupo, la mejora de los procesos de suministro y del forecast accuracy de las diversas filiales. Actualmente es EU Demand Planner en Johnson Controls Hitachi.



CURRICULUM VITAE



MANUEL RODRÍGUEZ MÉNDEZ

Co-fundador y Socio Director
CMG CONSULTORES

Ingeniero Industrial con más de 20 años de experiencia.

Ha trabajado con empresas como ABB, NAVANTIA, IBERIA MANTENIMIENTO, HEINEKEN, FAGOR, TALGO, OHL, ISOLUX, ITP, CIE AUTOMOTIVE, AIR NOSTRUM, STADLER RAIL o COSENTINO desarrollando proyectos de optimización de la supply chain y mejora del nivel de servicio con reducciones de stock de hasta un 50%.

CMG Consultores es líder en Europa en la implantación de la metodología de gestión de multiproyectos "Cadena Crítica" y Demand Driven MRP para gestionar la supply chain.

Es profesor asociado del IE Business School.



OBJETIVOS

- Mejorar el Nivel de Servicio y reducir la inversión en stock y los costes asociados a urgencias
- Lograr el posicionamiento estratégico de inventario y distribución
- Simplificar el proceso de generación de órdenes de compras, producción y distribución actual
- Entender las bases para convertirse en una empresa Demand Driven y no Forecast Driven
- Sincronizar el rango estratégico con el operativo
- Alinear la planificación de ventas con las operaciones entendiendo porqué es diferente nuestro proceso actual de S&OP con el DDS&OP



EL CURSO INTENSIVO VA DIRIGIDO A:

- Directores de Logística
- Directores de Supply Chain
- Directores de Operaciones
- Responsables de Compras y Aprovisionamiento
- Responsables de Planificación
- Responsables de Producción
- Demand Planners
- Project Planners

**INCLUYE
EJEMPLOS PRÁCTICOS**



HORARIO: **08:45** Recepción de los asistentes
09:00 Inicio del curso
11:30-12:00 Pausa café

14:00-15:30 Almuerzo
18:00 Fin del curso



7 HORAS de FORMACIÓN

JUEVES 12 DE MARZO DE 2020

DEMAND DRIVEN PLANNING: ¿CÓMO ALINEAR STOCKS Y DEMANDA?

- DDMRP: ¿Cómo alinear inventario y demanda ofreciendo un servicio óptimo?
- La necesidad de cambiar los fundamentos base de la planificación de hoy
- El nuevo escenario
- La paradoja del inventario y sus efectos en la Organización
- La importancia del flujo
- El aumento de la complejidad
- Prerrequisitos para la información relevante
- Causas frecuentes que distorsionan la información relevante
- ¿Qué es Demand Driven MRP?

BUFFERS: POSICIONAMIENTO, PERFILES, DIMENSIONAMIENTO Y AJUSTES DINÁMICOS

- Posicionamiento estratégico de inventario
- Perfiles de buffer y dimensionamiento
- Ajustes dinámicos de buffers
- Ejemplos reales

PLANIFICACIÓN Y EJECUCIÓN CON DEMAND DRIVEN MRP

- Generación de órdenes de fabricación y compras con DDMRP

- Simulaciones de Buffers de diferentes comportamientos de referencias
- Prioridades y señales de alarma temprana

DEMAND DRIVEN PLANNING Y SU IMPACTO EN LAS OPERACIONES

- Buffer vs Inventario
- Buffer vs Stock de Seguridad y Re-order point
- Impacto de DDMRP en la programación de la fábrica y los almacenes

DEMAND DRIVEN SALES & OPERATIONS PLANNING

- DDS&OP y S&OP: Diferencias y similitudes
- DDS&OP: Planificación de ventas y operaciones impulsadas por la demanda
- Métricas DDMRP y reports
- Proyección del modelo y mejora continua
- Demand Driven Adaptive Enterprise

CÓMO IMPLANTAR DEMAND DRIVEN PLANNING EN SU EMPRESA

- ¿Necesitamos ser una empresa Demand Driven?
- Casos de empresas pioneras en la implantación. (Diferentes escenarios e industrias)
- Obstáculos a la implantación
- Proceso y fases de implantación
- El role del SW (Replenishment +)
- Resumen de la solución DDMRP y sus beneficios

DDMRP BUSINESS CASE STUDIES: EJEMPLOS PRÁCTICOS CON RESULTADOS REALES / CASOS DE ÉXITO MICHELÍN, FINSA Y FRULACT

- Mejores prácticas y claves de éxito en la planificación y ejecución del DDMRP
- Hándicaps y dificultades a afrontar en las diversas fases
- Análisis de casos prácticos y check list de las lecciones aprendidas en los procesos



CURSO INTENSIVO

DEMAND DRIVEN PLANNING

Cuota de asistencia (incluye almuerzo y café) **995€ +IVA**
 Inscripciones hasta el **24/02/2020** **10% dto.**

Consultar descuentos de grupo.

Por favor, escriba con mayúsculas

MADRID **12 MARZO //2020**

CÓDIGO 52494

// INSCRIPCIONES

IFAES - www.ifaes.com
 Tel.: 902 902 282 - 00 34 91 761 34 80
 C/ Orense, 70 - 1º 28020 Madrid
 ifaes@ifaes.com

// CONTACTOS

María Sánchez. Directora del programa
 Tel.: 91 761 34 86 / msanchez@ifaes.com

// LUGAR DE CELEBRACIÓN

Madrid.
 Sala pendiente de confirmar.

// CONDICIONES

- Las cancelaciones recibidas por escrito 15 días antes del inicio del curso dan derecho a la devolución íntegra del importe o la emisión de un saldo a favor de la empresa para otros cursos.
- En caso de cancelación con entre 15 y 7 días de antelación a la fecha de inicio del curso se retendrá un 20% del importe.
- En caso de cancelación con menos de 7 días de antelación a la fecha de inicio del curso se retendrá un 100% del importe.
- El cambio de alumno por parte de una misma empresa no se entenderá como una cancelación si se comunica antes del inicio del curso.

De conformidad con lo previsto en la LOPD 15/1999, le informamos de que sus datos serán incluidos en un fichero de **I.F. EXECUTIVES, S.L.U.** para gestionar su participación y/o suscripción, así como para ofrecerle información comercial de los productos y servicios de IFAES o de sus patrocinadores/colaboradores. Igualmente le informamos que sus datos podrán ser cedidos con la misma finalidad a empresas que colaboran con IFAES como patrocinadoras del evento, formación o jornadas en los que Usted participa. Le agradeceremos que si Usted no está de acuerdo con el uso y la cesión que se va a realizar de los datos, nos indique, mediante comunicación a IFAES a la dirección indicada a continuación, en un plazo de treinta días, su deseo de no continuar utilizando los mismos para los fines antes descritos. En caso contrario, entenderemos que presta su consentimiento en las condiciones señaladas en el Real Decreto 1720/2007, de 21 de diciembre, que aprueba el Reglamento de desarrollo de la LOPD 15/1999. Usted podrá ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición mediante comunicación a **IFAES, C/ Orense, 70, Planta 11, 28020 Madrid.**

ASISTENTE 01

Nombre
 Apellidos
 Cargo
 E-mail

ASISTENTE 02

Nombre
 Apellidos
 Cargo
 E-mail

ASISTENTE 03

Nombre
 Apellidos
 Cargo
 E-mail

- Empresa
- Dirección
- Población C.P.
- Teléfono Fax
- C.I.F. N° Empleados
- Responsable de formación
- Datos de facturación (si diferente)

MODALIDADES DE PAGO

- Transferencia bancaria indicando el número de factura a nuestra cuenta de:
La Caixa: IBAN: ES4121000079880201457473 - BIC: CAIXESBBXXX
- Por cheque nominativo a nombre de **I.F. EXECUTIVES, S.L.U.**
 C/ Orense, 70 - 1º 28020 Madrid C.I.F.: B81542516
- Con cargo a la tarjeta de crédito Visa Mastercard

Fecha de caducidad [][] [][] [][]

Nombre del titular

Número de tarjeta [][][][] [][][][] [][][][] [][][][]