

Gyártástervezés a gyakorlatban
- Célok, számok, döntések egy gyártócég mindennapjaiban
webinárium sorozat

Első webinárium

**Értékesítési és Műveleti Tervezés = Sales & Operations
Planning (S&OP)**

A webinárium célja

A webinárium célja, hogy a résztvevők megértsék az S&OP folyamat működését és szerepét a vállalati döntéshozatalban, valamint gyakorlati példákon keresztül képet kapjanak arról, hogyan hangolható össze az értékesítési tervezés a gyártási lehetőségekkel.

- S&OP definíciója és célja a vállalati döntéshozatali hálóban röviden
- S&OP a gyakorlatban: ki-mit-mikor
- S&OP inputok
- S&OP outputok
- S&OP számítások
- S&OP a gyakorlatban – stratégiai hibalehetőségek (a vezetőség támogatása, tréning és részvétel, technológiai hiányosságok)
- S&OP a gyakorlatban – taktikai és operatív hibalehetőségek (erőforrások figyelmen kívül helyezése, analitikai képességek és kollaboráció hiánya, stb)
- S&OP a gyakorlatban – online gyakorlat (azt vizsgáljuk, gyártásilag kivitelezhetők-e az S&OP során megállapított eladási terv három termékcsoportra) és egy Harvard Business Education case study, mely az S&OP folyamatra fókuszál. A case study magyar ismertetője a webináron belül hangzik el, magát az angol nyelvű case studyt írott formában a webinár után kapják kézhez a résztvevők.
- Összefoglaló és Kérdések

A webinár során a következő kérdésekre is választ kapunk:

- Min áll vagy bukik az S&OP sikeressége
- Hogyan befolyásolhatja egy középvezető az S&OP folyamatát
- Valóban az az S&OP célja, hogy egy konkrét számot találjunk vagy sem
- Mi történik, ha az eladási elképzeléseket gyártásilag nem tudjuk kivitelezni

Handoutok a résztvevők részére:

- A webináron elhangzott információk összefoglalója
- A témával kapcsolatos magyar-angol szótár
- Egy online kvíz, melyet a webinárium után kap kézhez a résztvevő, és ahol még gyakorolhatja az elsajátított tudást. A kvíz helyes megfejtésének felfedése automatikusan történik
- Két számítással kapcsolatos esettanulmány, melyet ha a résztvevő opcionálisan visszaküld a tanárnak, személyre szóló viszontválaszt kap
- A Harvard Business Education UrbanLuxe Cosmetics: Embracing S&OP/IBP c. case studyja

Ha szeretnél visszajutni a főoldalra, kattints [IDE](#)