

A VANTAGEM COMPETITIVA DO S&OP



FORMADOR:

Eng.º José Gabriel



- Formado em Engenharia Mecânica, pelo IST.
- Consultor Sénior em Gestão de Operações e metodologias e ferramentas de Melhoria Contínua.
- Projetou áreas de produção, tendo desenvolvido organizações de serviço ao cliente, de relação com fornecedores, integrando processos e sistemas no mercado nacional e internacional.
- + 35 anos de Experiência.

S&OP ou planeamento de vendas e operações, é um processo integrado de gestão, normalmente com base mensal, que ajuda a liderança da empresa a focar-se nos fatores chave da cadeia de abastecimento, incluindo previsão de vendas, marketing, produção, stocks, introdução de novos produtos.

É um processo em que se reúne todos os planos de negócio, nomeadamente os de clientes, vendas, marketing, desenvolvimento, produção, compras e financeiro, num conjunto integrado de planos táticos.

O S&OP oferece à administração a capacidade de direcionar os negócios para obter uma vantagem competitiva sustentável.

AO FREQUENTAR A FORMAÇÃO IRÁ:

Entender a importância de equacionar constantemente a vantagem competitiva do outsourcing versus a manutenção da gestão em áreas não fundamentais da empresa.

DESTINATÁRIOS

- Gestores e Diretores de Supply Chain Management.



OBJETIVOS

Ao participar nesta acção, o formando:

- Considerará a importância da vantagem competitiva de um efetivo processo S&OP na gestão de toda a cadeia de abastecimento, na manutenção/aumento da rentabilidade do negócio, na ligação efetiva das vendas e das operações, ou de uma procura igual à oferta, sem desperdício;
- Compreenderá que com a utilização correta dos ativos e recursos que são estritamente necessários para a implementação do plano, melhorará o desempenho geral do negócio, melhorando o serviço ao Cliente, fazendo uma gestão baseada em valor e garantindo os resultados ideais para a empresa.

CONTEÚDOS ABORDADOS

• Módulo 1

Definição;
Implementação;
Previsão de vendas;
Execução em 6 passos;
Exercício.

• Módulo 2

Execução em 5 passos;
Operacionalização;
Ligação com outros planeamentos;
Indicadores de desempenho;
Exercício.



***"Formação
especializada,
atualizada e
perfeitamente
enquadrada na
realidade
operacional da sua
empresa!"***

