

销售与运作计划

《培训收益》

- 1、理解和掌握销售与运作规划的概念
- 2、理解影响销售与运作规划的策略因素
- 3、运用预测管理方法制定合理的生产规划
- 4、理解和掌握销售与运作规划的制定方法
- 5、理解和掌握 S&OP 供应链实施
- 6、掌握生产大纲的编制方法
- 7、掌握资源需求计划的编制方法

《培训大纲》

一、销售与运作计划概述

- 1、计划分类与层次
- 2、企业经营规划
- 3、生产规划的特征
- 4、销售规划
- 5、销售与运作计划基本概念
- 6、销售与运作规划的作用与效益
- 7、销售与运作规划的基本目的
- 8、销售与运作计划的计划过程
- 9、销售与运作规划的编制
- 10、销售与运作规划的沟通与协作
- 11、销售与运作计划的输入/输出

12、销售与运作计划中的问题解决

二、销售预测管理

1、销售预测管理三问

2、准确的销售预测有什么好处

3、销售预测的通病

4、预测不准的原因分析

5、准确预测的基本要求

6、影响预测的因素

7、准确预测对数据的要求

8、预测的监控和检讨

9、预测工具和手法

10、预测流程

11、实际预测效果分析

三、供应链管理环境下 S&OP 实施要点

1、S&OP 供应链实施成功的关键点

2、S&OP 供应链实施包含的要素

3、S&OP 供应链实施战略与框架

4、S&OP 供应链核心流程

5、各类信息的整合与交流

6、S&OP 在供应链管理中的作用

7、S&OP 供应链议程分析

8、如何推动 S&OP 实施的成熟化

四、约束项识别与管理

- 1、约束理论
- 2、约束理论内涵
- 3、约束项管理步骤
- 4、约束项识别
- 5、主要约束项分析与管理
- 6、约束项收集与提报
- 7、约束项改善与效果确认
- 8、约束理论的实施运用

四、生产与计划管理

- 1、计划分类
- 2、S&OP 与 MPS 的区别
- 3、主生产计划 MPS 定义
- 4、生产类型及策略
- 5、生产计划大纲编制
- 6、资源需求计划
- 7、需求管理与预测
- 8、生产计划输入-输出
- 9、从计划完成情况看销售与供应链管理的实际效果