

SL03 – Pronósticos de Ventas.

Todos los cursos, talleres y seminarios descritos a continuación, se construyen en base a referencias conceptuales y actividades vivenciales que posibilitan la práctica. A lo largo de los programas, existe también exposición y análisis de casos para la aplicación de los conceptos teóricos. Todos los cursos pueden ser "in-house" y adaptables a las necesidades de los clientes.



Proósticos de Demanda y Dentas.

Contenidos Específicos

Durante el Taller se desarrollarán los siguientes tópicos:

1. Medición y Pronóstico de la Demanda.
 - 1.1. Introducción.
 - 1.2. Dimensiones de la demanda..

2. Pronóstico de Ventas de la Empresa.
 - 2.1. Potencial de Venta de la Empresa.
 - 2.2. Cuota de Ventas.

3. Métodos y Técnicas Generales para el Pronóstico.

Métodos Cualitativos.
 - 3.1.

Talleres y Seminarios Empresariales

- 3.1.1. Opinión ejecutiva.
- 3.1.2. Encuestas de compradores y / o consumidores
- 3.1.3. Estimativa de la fuerza de ventas / distribuidor.

Métodos de Series de Tiempos.

- 3.2.
 - 3.2.1. Promedio.
 - 3.2.2. Promedio Móvil.
 - 3.2.3. Suavización exponencial.
 - 3.2.4. Descomposición de series de tiempo.

- 3.3. Métodos Causales.
 - 3.3.1. Indicadores Dominantes.
 - 3.3.2. Métodos de correlación y regresión.

4. Aplicaciones de los Métodos y Técnicas para el pronóstico de ventas por línea de productos.

- 4.1. Planillas de estimaciones.
- 4.2. Seguimiento por cuenta.
- 4.3. Planes de contingencia.

A quién se destina.

Profesionales y jefes de departamentos, ejecutivos en general, consultores y profesionales que dan soporte a las decisiones de una organización.

Modalidad.

Presencial (eje principal la práctica / metodología “aprender haciendo”)

Metodología.

El programa se construye en base a referencias conceptuales, actividades que posibiliten las prácticas, estudios de casos, demostraciones de herramientas, y espacio para reflexiones y discusiones por parte del grupo.

Talleres y Seminarios Empresariales

Cantidad de Participantes.

Mínimo 4, máximo 12 participantes.

Materiales soporte.

A convenir.

Acciones Previas y Posteriores al curso.

2 horas de consultoría previas al curso y 2 horas para seguimiento y consultas.

Carga Horaria

12 horas (3 días)

Ing. Sergio D. Salimbeni
Director General
info@activus.com.ar