



Sales & Operations Planning (S&OP) 2-Tages-Workshop

Einführung

Die Grundidee von Sales & Operations Planning (S&OP) ist kein Geheimnis – und keinesfalls neu: der Fokus unternehmerischer Tätigkeit liegt darin, eine optimale und wirtschaftliche Abstimmung zwischen dem Bedarf, der Unternehmensstrategie und den eigenen Geschäftsprozessen zu schaffen. Elementarer scheinen daher Fragen zur Implementierung eines S&OP Prozesses selbst:

- Wo fange ich an?
- Wie bekomme ich die Unterstützung des Managements?
- Wie kann ich alle Beteiligten davon überzeugen, mitzumachen und mitzugestalten?
- Woran erkenne ich einen guten S&OP-Prozess?
- Welche Leistungs- und Prozesskennzahlen sind die richtigen?

Nach einer Teilnahme am Workshop werden Sie mehr als nur Antworten auf diese Fragen haben.

Seminarinhalte

Das Konzept des Kurses ermöglicht Ihnen sich aktiv zu erarbeiten, wie Sie einen S&OP-Prozess effizient umsetzen können und was er Ihrem Unternehmen wirklich bringen kann. In einer realitätsnahen, webbasierten Supply Chain Simulation *The Fresh Connection* entscheiden Sie in 5 Spielrunden über die Zukunft eines fiktiven Unternehmens.

Nutzen

Teilnehmer in diesem S&OP Workshop werden

- erfahren, welchen Einfluss eine gute Absatz- und Vertriebsplanung auf Servicelevel, Bestände und Finanzen im Unternehmen hat.
- von erfahrenen Trainern lernen, die mit ihrem Expertenwissen und Best Practice Beispielen unterstützen.

Seminaraufbau

Der Workshop kombiniert kurze, intensive Theorieblöcke basierend auf dem Weiterbildungsprogramm **APICS Principles of Operations Planning** und bietet darüber hinaus die Möglichkeit zum direkten Transfer in der webbasierten realitätsgetreuen Value Chain Simulation *The Fresh Connection*. Weitere Informationen auf der nächsten Seite.

Dieser Workshop ist interaktiv und wurde für Teilnehmer entwickelt, die aktiv in den Lernprozess mit einbezogen werden wollen. Daher wird es auch keine „PowerPoint Schlacht“ geben. Wir kombinieren Theorie mit angewandter Problemlösung.

Zielgruppe

- Supply Chain Mitarbeiter, die in den Sales & Operations Planning (S&OP) Prozess involviert sind.
- Supply Chain Manager und Führungskräfte, die sich und ihr Team auf das Thema S&OP einstimmen wollen.
- Weitere Entscheider und Praktiker, die wertvolle Anregungen für die Umsetzung ihres individuellen S&OP-Projektes erhalten möchten.



Sales & Operations Planning (S&OP) 2-Tages-Workshop



in Kooperation mit



Zertifizierung

Für diesen Workshop gibt es keinen offiziellen Abschluss. Die Teilnehmer erhalten Teilnahmezertifikate.

Über *The Fresh Connection*



Mit *The Fresh Connection* können die Teilnehmer viele Fragen zum Supply Chain Management nachhaltig beantworten, indem sie selbst strategische und taktische Entscheidungen innerhalb einer Supply Chain treffen. Denn etwas selbst zu tun und die Auswirkungen nachzuvollziehen bilden den Kern dieser webbasierten Unternehmenssimulation als Weiterbildungstool, in dem die gleichnamige Fruchtsaftfirma *The Fresh Connection* in Schwierigkeiten geraten ist, obwohl ihre Produkte überzeugen. In der Supply Chain scheint es derart viele Schwachstellen zu geben, dass die täglichen Aufgaben kaum zu bewältigen sind. Unvorhersehbare Herausforderungen stellen ein immer größeres Risiko dar. Nun soll ein neues Managementteam das Unternehmen aus der Krise führen.

Als Viererteam in den Rollen Einkauf, Produktion, Vertrieb und Supply Chain haben die Teilnehmer die spannende Aufgabe, *The Fresh Connection* wieder zu einem möglichst positiven ROI zu führen und erleben dabei, dass sie neben fundiertem Fachwissen für den Erfolg vor allem eines brauchen: ein starkes Team!

Seminargebühren

Dieser Workshop wird im Rahmen einer Kooperation zwischen PMI und BVL Seminare angeboten. Die Durchführung erfolgt vollständig durch PMI.

Onsite €1.250,- (zzgl. MwSt.),

Virtual Classroom €1.150,- (zzgl. MwSt.).

Im Preis enthalten: 2 Tage Training, TFC Lizenzen, Mittagessen und Erfrischungen während der Veranstaltung (Onsite Seminar).

Anmeldung

Sie haben Fragen zur Durchführung?

Bitte kontaktieren Sie Frau Christine Matzner: seminar@pmi-m.de

PMI Production Management Institute GmbH

Fraunhoferstr. 22

82152 Planegg (Deutschland)

Telefon: +49 (89) 857 61 46

eMail: info@pmi-m.de, <https://www.pmi-m.de>

