

تخطيط المبيعات والعمليات: S&OP في العربية

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PM1-108

هدف الكورس

عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطوير فهم لدور تخطيط المبيعات والعمليات (S&OP) في تخطيط الأعمال.
- وصف المجالات الأساسية لتخطيط المبيعات والعمليات: إدارة الطلب، والمخزون، والإمداد.
- تلخيص عملية وفوائد تحقيق التوازن بين العرض والطلب.
- تحديد مستوى نضج تخطيط المبيعات والعمليات في مؤسستك.
- تنمية المهارات والمعرفة اللازمة لإنشاء خطة متكاملة لتخطيط المبيعات والعمليات.

الجمهور

هذه الدورة موجهة إلى:

- المهنيين المشاركين في عملية التخطيط والمبيعات والعمليات (S&OP)
- المديرين التنفيذيين ومديري المستوى المتوسط
- المتخصصين في سلسلة التوريد

منهجية التدريب

يستخدم هذا الدورة مجموعة متنوعة من أساليب التعلم للكبار لتعزيز الفهم الكامل والاستيعاب. سيقوم المشاركون بمراجعة دراسات حالة لتسليط الضوء على المجالات الرئيسية ذات الأهمية والمجالات المحتملة للأخطاء. سيتم تزويدهم بأفضل الأدوات اللازمة للتمارين التعليمية لتحسين مهاراتهم. سيقوم المشاركون بتحليل الأمثلة لفهم شامل لكيفية تطبيق هذه المهارات والتقنيات والأساليب في مكان العمل.

الملخص

هو عملية متكاملة لتحقيق التوازن بين العرض والطلب. ينسق بين مختلف المجالات (S&OP) تخطيط المبيعات والعمليات S&OP التشغيلية في المنظمة لتحقيق الأهداف المالية والتنظيمية. بالإضافة إلى دعم الأنشطة المشتركة بين الوظائف، يُعتبر .أداة اتصال رئيسية تقدم خطة موحدة للإدارة التنفيذية

من خلال فحص المكونات الرئيسية للطلب والمخزون والعرض. S&OP يوفر هذا الدورة رؤى واستراتيجيات حول .الخاصة بك S&OP ستتعرف أيضًا على عوامل المخاطر وتدمج إدارة المخاطر في عملية

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Overview of Sales & Operation Planning (S&OP)

- Examine the development of Enterprise Resource Planning (ERP) and the role of S&OP.

- Outline the S&OP process.
- Describe the components of end-to-end supply chains.
- Discuss technologies to support S&OP.
- Define core S&OP terminology.

Section 2: Managing Demand

- Describe the attributes and behaviour of demand.
- Discuss the importance of forecasting.
- Outline forecasting management.
- Identify forecasting techniques.
- Examine ways to use forecast data.
- Practise calculating and analysing demand forecasts.

Section 3: Managing Inventory

- Discuss the purpose of inventory
- Identify inventory types and functions.
- Analyse the financial implications of inventory.
- Examine methods for setting inventory levels.
- Describe processes for reordering.
- Practise managing inventory levels.

Section 4: Managing Supply

- Examine the factors behind strategic supply decisions.
- Describe time fences.
- Discuss strategies to manage time fences.
- Explore the relationship between supply and S&OP.
- Identify capacity issues and their impact on supply.
- Outline the role of scheduling in supply management.
- Practise creating a balanced supply plan.

Section 5: Assembling an integrated S&OP process

- Describe the process of managing risk.
- Identify potential and realised risks.
- Categorise types of risk.
- Discuss risk reduction strategies.
- Practise developing a risk management plan.

- Outline an integrated S&OP plan.

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. (e-Certificate) وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية من Holistique Training.

وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993.او ISO 21001او ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير ،(CPD) المستمر.

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة ،CPD ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد .Holistique Training التدريب من .لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

التصنيفات

المشتريات والمستودعات والخدمات اللوجستية وسلسلة التوريد, المبيعات والتسويق, المالية والمحاسبة

مقالات ذات صلة



Transform Your Business with Operational Excellence Strategies

Operational Excellence fosters continuous improvement, efficiency, and quality through lean principles and data-driven decisions. With strong leadership and employee engagement, .businesses achieve sustainable growth and competitive advantage