

ASSOLOMBARDA SERVIZI
SOCIETÀ BENEFIT

SALES AND OPERATIONS PLANNING: EQUILIBRIO TRA PRODUZIONE, VENDITE, ACQUISTI, LOGISTICA E FINANCE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

La pianificazione è un processo necessario per sviluppare Strategie e Tattiche che forniscano al management la capacità di dirigere correttamente le attività aziendali per ottenere vantaggi competitivi nei confronti dei concorrenti ed in questo particolare periodo VUCA (Volatile, Incerto, Complesso e Ambiguo) è diventata un fattore distintivo delle aziende che riescono a incidere sul mercato. Il problema principale della pianificazione risiede nel confronto tra i tempi di consegna richiesti dal Cliente ed i tempi di attraversamento del flusso produttivo, ma oggi sta assumendo sempre maggior importanza la gestione della Catena di Fornitura che incide sui tempi di approvvigionamento in maniera preponderante. Le tecniche Lean, che da sempre ci hanno aiutato ad incidere positivamente sui tempi di attraversamento, al fine di soddisfare le richieste del mercato, oggi sono “più indispensabili che mai”, ma forse da sole non bastano più. Attraverso i 6 moduli di cui si compone il corso sarà possibile per i partecipanti apprendere un’ampia gamma di conoscenze legate alla pianificazione e conduzione delle varie attività che incidono sulla corretta gestione del Sales & Operations Planning, fornendo idee e metodi a chi sia chiamato ad organizzare/riorganizzare le Funzioni interessate al fine di renderle “snelle” e performanti.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO

MODULO 1

Pianificazione della Supply Chain, delle Vendite e delle Operation oggi

Dall’approccio tradizionale di Pianificazione della Produzione e della domanda, all’approccio VUCA della ges del Sales & Operations Planning

- cosa intendiamo OGGI per Sales & Operations Planning;
- dalla pianificazione Strategica, alla pianificazione Tattica dell’intera Supply Chain, sino alla gestione coordina Processi decisionali aziendali;
- … e ora che siamo in un mondo VUCA?
- come cambia l’operatività se il S&OP opera in un ambiente volatile, incerto, complesso e ambiguo?

Le figure che operano nel S&OP e l’attività di Demand Planning

- Demand Planning: una sola attività… diverse sfaccettature;
- Gli Attori coinvolti nel processo di S&OP e nel Demand Planning;
- Inquadramento del Demand Planner nel processo più generale del Sales & Operations Planning;
- La figura del Demand Planner: Skill, caratteristiche, funzione ed obiettivi;

MODULO 2

Demand Planning e Gestione delle richieste di pianificazione

Pianificare a capacità finita: è sempre attuale?

- Classificazione delle aziende e dei loro Planning per tipo di relazione vendita/produzione (MtS, MtO, AtO, EtO);

Controllo dei flussi dei materiali mediante una gestione Pull

- I concetti di Push e di Pull applicati al Demand Planning:
- Il Pull Planning;
- Il Pull Planning attraverso la Metodologia a Kanban;
- Le regole del gioco
- Eventuale Esercitazione: un flusso gestito a Kanban

MODULO 3

Il Ruolo della produzione: le attività e gli strumenti di Pianificazione

Le attività di Previsione della domanda e di Pianificazione della Produzione

- Previsione e gestione della domanda;
- I Punti chiave nella previsione;
- L'errore Previsionale e la sua gestione;
- Cenni sulla Pianificazione degli ordini.

Gli Strumenti di Pianificazione

- Cenni sulla Pianificazione Principale;
- MRP:
- MRP 1 = Material Requirements Planning,
- MRP 2 = Manufacturing Resource Planning;
- L'APS (Advanced Planning & Scheduling)
- Cosa ci riserva il futuro e l'IA?

Testimonianze / Esercitazioni

Modulo 4

Il Ruolo degli Acquisti, del Finance e delle altre Funzioni Aziendali di supporto

- Il Budget degli Acquisti e il suo ruolo nel Budget aziendale e nel Planning
- Le strategie degli acquisti: scorte strategiche e consignment stock, contratti quadro e open orders, decisioni di or buy, valutazione e qualifica dei Fornitori;
- Il Ruolo del Controllo di Gestione e del Finance;
- La gestione dei carichi di lavoro (Workload Management);
- Il supporto delle altre Funzioni Aziendali.

MODULO 5

Sales and operations planning: equilibrio tra produzione, vendite, acquisti, logistica e finance

Strategie Avanzate di S&OP da approfondire ed applicare per gestire situazione complesse

Strategie Avanzate di Pianificazione

- Pianificazione scenario-based e what-if analysis;
- Integrazione della strategia aziendale nel processo S&OP;
- Ottimizzazione multi-obiettivo nel S&OP.

Gestione di Situazioni Complesse

- Risoluzione dei conflitti tra le varie Funzioni Aziendali;
- Gestione di crisi e interruzioni della supply chain;
- Adattamento del S&OP in mercati volatili o in rapida evoluzione.

Decision-Making Strategico

- Utilizzo di dati avanzati e analytics nel processo decisionale;
- Valutazione e mitigazione dei rischi nelle decisioni S&OP;
- Bilanciamento tra obiettivi a breve e medio/lungo termine.

MODULO 6

S&OP Integrato e Trasformazione Aziendale

Integrazione Cross-funzionale nel S&OP:

- Superare i silos organizzativi attraverso il S&OP;
- Coinvolgimento efficace di tutte le funzioni aziendali nel processo S&OP;
- Strategie per migliorare la comunicazione e la collaborazione tra le varie Funzioni Aziendali.

S&OP e Strategia Aziendale

- Allineamento del S&OP con la visione e gli obiettivi strategici dell'azienda;
- Utilizzo del S&OP per guidare l'innovazione di prodotto e di processo;
- Adattamento del S&OP ai cambiamenti del modello di business.

Il Futuro del S&OP: Tendenze e Opportunità

- Evoluzione del ruolo del S&OP nell'era della digitalizzazione;
- Adattamento del S&OP alle nuove realtà di business (es. economia circolare, servitization);
- Discussione aperta sulle sfide future e le opportunità per i professionisti S&OP.

Conclusione e Riflessioni

- Sintesi delle principali lessons learned;
- Discussione su come applicare i concetti appresi nel proprio contesto aziendale;

Q&A e condivisione di esperienze tra i partecipanti.

OBIETTIVI FORMATIVI

- Definire e gestire l'organizzazione ottimale delle varie Funzioni, suddividendo strategie ed operatività tra Person Ruoli che gestiscono le varie responsabilità all'interno dei propri team;
- Saper governare e far gestire le fasi dei vari processi, in particolare quelle che possono portare maggior "Val Aggiunto";
- Approfondire strategie avanzate per ottimizzare il processo S&OP;
- Gestire correttamente le scorte e il working capital e gestire efficacemente i carichi di lavoro dei diversi repa anticipando le criticità;
- Migliorare la capacità di gestire situazioni complesse e prendere decisioni strategiche;
- Decidere collettivamente le strategie e l'operatività: è il TEAM che può più facilmente guidare correttamen processi e adattarsi prontamente ai cambiamenti;
- Conoscere le strategie e le tecniche per formare sé stessi ed i collaboratori nella gestione delle attività quotidian delle Priorità;
- Gestire le attività delle Funzioni, valutarne le performance, definire obiettivi e gestirne i KPI della propria Funzio per poi monitorare e raggiungere i macro-obiettivi aziendali;
- Comprendere il ruolo del S&OP nella trasformazione aziendale complessiva;
- Sviluppare una visione integrata del S&OP che abbracci tutte le funzioni aziendali;
- Esplorare l'impatto del S&OP sulla cultura organizzativa e sul cambiamento.

DESTINATARI

Imprenditori/Imprenditrici e giovani che intraprendono la strada dell'imprenditoria, Figure Apicali delle Direzioni di Stabilimento, Produzione, Acquisti e Logistica, Commerciale e Marketing, Finance e Controllo di Gestione, Direzione Generale.

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)
Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)
Martina Gasparini (martina.gasparini@assolombarda.it / Cell: 347 6250 456)

DATE E PREZZI

Live Webinar

Edizione di: Giugno 2027
Durata: 24 ore
Scheduling:
08/06/2027 dalle 14:00 alle 18:00
10/06/2027 dalle 14:00 alle 18:00
15/06/2027 dalle 14:00 alle 18:00
17/06/2027 dalle 14:00 alle 18:00
22/06/2027 dalle 14:00 alle 18:00
24/06/2027 dalle 14:00 alle 18:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 1,100.00 + IVA
Quota associato: € 900.00 + IVA
Sconto del 10% dal secondo partecipante
Sede: Aula Virtuale -