

Workshop 2016  
2° SEMESTRE

# Sales & Operations PLANNING



PADOVA - MILANO

16  
settembre

14  
dicembre

## UN WORKSHOP CONCRETO CON CASI AZIENDALI PER MOSTRARE L'APPLICAZIONE DEL MODELLO SALES AND OPERATIONS PLANNING VOLTO AD AUMENTARE IL LIVELLO DI SERVIZIO E LA PROFITABILITA' DELLE AZIENDE

In molti contesti la comunicazione, le informazioni e le decisioni prese tra l'Area Commerciale e l'Area Produttiva sono spesso mal gestite, come se ci fossero due mondi separati nella stessa azienda. Nelle aziende italiane molto spesso ci si trova di fronte ad approcci impostati e gestiti "alla vecchia maniera", contraddistinti da elementi comuni, quali:

- ✓ Il commerciale **non fornisce le previsioni di vendita**, ma esige comunque tutti i prodotti forniti in tempi brevi o in pronta consegna
- ✓ La **produzione non è reattiva** ai cambi di mix e di volume, generando ritardi di consegna o aumento delle scorte
- ✓ Si fanno «riunione fiume», discutendo di dettagli, anziché **avere una visione dall'alto** per prendere decisioni sulla pianificazione, con un metodo strutturato ed efficace.

L'attività di Sales & Operations Planning ha l'obiettivo di creare l'accordo tra Commerciale e Produzione, mantenendo l'equilibrio ottimale tra domanda e offerta..

Gli obiettivi del modello operativo proposto si possono così riassumere:

- Migliorare la soddisfazione del cliente in termini di livello di servizio: **puntualità**
- **Ridurre i costi** attraverso l'uso efficiente delle risorse
- Aumentare la **flessibilità organizzativa**
- Ridurre i costi delle **scorte** e quelli legati all'obsolescenza
- Migliorare la **comunicazione** tra i gruppi

### PROGRAMMA

9.45	Benvenuto e Presentazione della società
10.00	Il modello Sales&Operations Planning
11.00	Un esempio di applicazione concreto
11.45	Discussione e chiusura lavori

### MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

Il workshop è rivolto a imprenditori, direttori generali, responsabili ufficio pianificazione; può essere personalizzato e organizzato in azienda sulla base delle specifiche esigenze formative.

La partecipazione è gratuita. Per iscriversi compilare il form on-line su [www.bonfiglioliconsulting.it](http://www.bonfiglioliconsulting.it), entro 7 giorni dalla data di interesse, specificando la propria preferenza. Sono ammessi al massimo due partecipanti per azienda. Bonfiglioli Consulting si riserva di non confermare l'iscrizione a liberi professionisti e personale di società fornitrici di consulenza.

Per ulteriori informazioni potete contattare la segreteria organizzativa allo 051.2987011