

# ZLC

TALENT HUB FOR SUPPLY CHAIN  
Zaragoza Logistics Center

# ZLC

## INFORMACIÓN DE CONTACTO

[www.zlc.edu.es](http://www.zlc.edu.es)

EXECUTIVE EDUCATION  
[execed@zlc.edu.es](mailto:execed@zlc.edu.es)  
Tel.: +34 976 019 268

ZARAGOZA LOGISTICS CENTER  
Avenida de Ranillas, Bloque 5A (EXPO)  
50018 Zaragoza - ESPAÑA

# FORMACION EJECUTIVA



ONLINE

**S&OP (Sales and Operations Planning)**

✓ Febrero-Abril 2019

# S&OP (Sales and Operations Planning)

## 2ª Promoción | La clave del éxito empresarial

El objetivo de este programa es fortalecer y/o desarrollar en los participantes competencias relativas a la gerencia que permitan la definición y gestión del Plan de Ventas y Operaciones de su compañía, entendido como un plan consensuado entre las diferentes áreas (de demanda y de abastecimiento), aplicando metodologías y buenas prácticas probadas exitosamente en diferentes industrias.

El impacto en la organización se verá reflejado en un mayor nivel de asertividad en el proceso de Gestión de la Demanda, en la optimización de las compras e inversiones en infraestructura y capacidades, en una racionalización adecuada de costes, y en la mejora en los niveles de inventario y en los niveles de servicio a sus clientes.

### DIRIGIDO A:

Profesionales con puestos de responsabilidad en la cadena de suministro (ventas, operaciones, supply chain, planificación de demanda, producción, logística, abastecimiento y finanzas), así como directivos que quieran mejorar representativamente los resultados financieros y de servicio al cliente dentro de sus compañías.

### IDIOMA:

Español

### 24h. MODALIDAD ONLINE

#### 21h. APRENDIZAJE EXPERIMENTAL

(sesiones académicas, talleres, casos y ejercicios)

#### 3h. ACOMPAÑAMIENTO DE PROYECTOS\*

\*En caso de no disponer de empresa donde aplicar o desarrollar el proyecto, el alumno podrá integrarse en otro grupo o realizar un trabajo teórico, sujeto igualmente a seguimiento y evaluación docente.

## CONTENIDO DEL CURSO

### MODULO 1: INTRODUCCIÓN

- Introducción al programa
- S&OP desde la estrategia: estrategia empresarial y estrategia logística
- Tendencias y elementos diferenciadores
- S&OP como herramienta impulsora de la estrategia
- Sensibilización
- Elementos claves y pre-requisitos

### MODULO 2: CONCEPTOS BÁSICOS

- Demanda
- Cadena de valor
- Data Quality - calidad de datos
- Variabilidad

### MODULO 3: GESTIÓN DE LA DEMANDA

- Mapa conceptual, justificación, evolución, diagnóstico
- Plan de negocio: productos y servicios, consumidores, canales y clientes
- Planificación de demanda: definición, utilidad, construcción y usuarios
- Pronósticos: teoría y práctica
- S&OP (PVO): roles y funciones, ciclo mensual, indicadores, diagnóstico
- Taller práctico de S&OP - Juego de roles
- Ejecución del plan: influenciar y priorizar la demanda

### MODULO 4: PROYECTO APLICADO

- Asesoría en el proyecto aplicado para cada empresa.
- Entregable 1: Definición de objetivos y alcance
- Entregable 2: Roadmap - mapa de ruta
- Entregable 3: Presentación del proyecto



## AGENDA

Martes y jueves 18:30h CEST  
(Sesiones de 90 minutos)

- 5, 7, 12, 14, 19, 21, 26 y 28 de febrero de 2019
- 5, 7, 12, 14, 19, 21, 26 y 28 de marzo de 2019

Las sesiones de proyecto se acordarán con el profesor según el desarrollo del mismo.

Plazo de entrega del proyecto: 26 de abril de 2019.

En caso de no poder asistir al 20% de las sesiones, se podrá acceder a las grabaciones y realizar un pequeño test de acreditación.

### PLAZAS LIMITADAS

## DOCENTE

**Camilo Gutiérrez** es Ingeniero Industrial por la Universidad de los Andes (Bogotá, Colombia) y cuenta con amplia experiencia en gestión de empresas, gerencia de proyectos, diseño y reestructuración de procesos y en la identificación de necesidades, estructuración de soluciones y apoyo para toma de decisiones estratégicas, tácticas y operativas, con énfasis en Customer Experience, marketing, logística y supply chain. Cursó un Executive MBA en el Instituto de Empresa (Madrid, España).

Camilo ha trabajado como Gerente de Promociones y Muestras en el Área de Corporate Marketing de Procter & Gamble Colombia, como Consultor de Negocios en Visual Andina, y como Gerente de Proyectos de Consultoría en GS1 Colombia y LOGYCA, liderando proyectos relacionados con S&OP, Automatización de procesos, diagnósticos logísticos, diseño de layout de centros de distribución y calidad de los procesos basados en data quality.

Imparte conferencias de forma habitual en Colombia y América Latina en cursos y seminarios relacionados con S&OP, diseño de layout de centros de distribución, data quality, mejores prácticas logísticas y gestión de inventarios.

Actualmente, es profesor de cátedra en la Especialización en Gerencia Logística de la Universidad de la Sabana en Colombia y es Gerente de ShopperBox, compañía especializada en Customer Experience (C/X) y Servicio al cliente.

### PROCESO DE ADMISIÓN

1. Rellenar el [formulario de registro](#) y enviar el curriculum vitae a [execed@zlc.edu.es](mailto:execed@zlc.edu.es).
2. Una vez se confirme la admisión al curso, realizar el pago correspondiente empleando una de las siguientes modalidades:

- **Transferencia bancaria**  
FUNDACIÓN ZARAGOZA LOGISTICS CENTER  
Banco: Ibercaja Banco S.A.  
IBAN: ES62 2085 5200 8503 3328 7410 / Swift: CAZRES2Z

- **Tarjeta de crédito**  
Pago TPV

### PRECIO

300€ por participante.

Descuentos:

- **Descuento por pronto pago\* (250€).**
- **50% de descuento para más de un inscrito de una misma empresa (a partir del segundo inscrito).**
- **15% de descuento adicional a Alumni y socios del Supply Chain Executive Club 2018 y 2019.**

\*Fecha límite de inscripción con descuento:  
20 de diciembre de 2018.

### FECHA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN

25 de enero de 2019

### DESCUENTO ADICIONAL DE 10% PARA PYMES

## CERTIFICADO

Los participantes recibirán un certificado de ZLC y de la red MIT Global SCALE, por su asistencia al 70% de las sesiones y la presentación del proyecto final.

En caso de no alcanzar el número mínimo de inscritos o los perfiles inscritos no cumplan con los requisitos internos, ZLC se reserva el derecho de cancelación del curso con la correspondiente devolución del importe pagado.