

Planeamento e gestão da procura

Prever melhor a procura e planejar com assertividade e eficiência, impulsionando o nível de serviço

 Online

 14 horas

Preço : 950,00 € + IVA

Intra empresa : (desde) 3.050,00 € + IVA

Referência: 1362

É certo que não há magia para adivinhar o futuro, mas há ferramentas para prever com precisão a procura dos clientes e do mercado. A questão é saber escolher o método de forecast adequado, lidar com o erro e melhorar na iteração seguinte de forma a realizar um planeamento da procura cada vez mais preciso e ágil.

Porém, se planejar é uma arte, é também o engenho de balancear e otimizar a procura e as necessidades com os recursos e as restrições que permite melhorar a eficiência operacional de qualquer organização. Prever com precisão a procura, e conhecer as estratégias e boas práticas para otimizar os recursos da organização, melhorando as operações e o serviço ao cliente é o objetivo central deste percurso formativo, de forma a garantir que os nossos produtos ou serviços estão disponíveis quando e onde são necessários.

Destinatários



Para quem?

- Responsáveis e equipas de planeamento de operações, materiais, transportes e recursos. Gestores de mercado, demand managers, responsáveis de operações e produção. Profissionais de Tecnologias de Informação, consultores e todos que trabalham em estratégia empresarial.



Pré-requisitos:

- Não aplicável.

Percorso de aprendizagem

Sessão Formação presencial (2 dias / 14 horas)

Alinhar os fundamentos do planeamento e gestão da procura

- O alinhamento da estratégia com o planeamento nas operações empresariais.
- A gestão da procura.
- Definir as bases para um forecast apropriado.
- Objetivos e benefícios do planeamento eficaz da procura.

Estruturar o processo de forecast da procura

- Lidar com o erro é parte do processo.

- Níveis de agregação e horizonte de forecast.
- Recolha e tratamento de dados para o forecast.
- Seleção dos métodos de previsão adequados.
- O forecast como input para outros processos.

Conhecer as características dos métodos de forecast da procura

- Métodos quantitativos de previsão.
- Métodos qualitativos de previsão.
- Combinação de métodos.
- Previsão utilizando técnicas de machine learning.

Gerir a procura de forma proativa

- Causas de variações na procura.
- Estratégias para lidar com a procura volátil.
- Previsão colaborativa e alinhamento interdepartamental e interempresas.
- Melhoria contínua no forecast da procura.

Implementar o processo de Sales and Operations Planning (S&OP)

- Conceitos fundamentais do S&OP.
- Papel do S&OP na tomada de decisões alinhadas.
- Boas práticas do S&OP até ao Plano Diretor de Produção (PDP).

Planejar os materiais com o MRP

- Entendimento dos conceitos do MRP.
- Cálculo de necessidades de materiais.
- Vantagens e desafios do MRP.

Planejar a capacidade e os recursos

- Avaliação da capacidade produtiva.
- Considerações de capacidade no planeamento.
- Balanceamento de recursos e restrições.

Otimizar o planeamento da procura e a capacidade

- Alinhamento da procura, capacidade e recursos.
- Compromisso e responsabilidades entre as diversas áreas da empresa.
- Utilização de ferramentas de otimização.
- Análise de casos reais com S&OP, MRP e planeamento de capacidade.

Identificação dos desenvolvimentos realizados - questionário digital

- Aferição dos conhecimentos adquiridos e identificação das dificuldades de implementação das aprendizagens em contexto de trabalho.

Esclarecimento de dúvidas ou questões relacionadas com as temáticas abordadas para facilitar a transferência da aprendizagem para o contexto real de trabalho, reforçando os temas identificados no questionário digital.

- Simulação de caso(s) prático(s) visando a revisão e consolidação das aprendizagens.



Objetivos

No final da formação os participantes estarão aptos a:

- Compreender os fundamentos do planeamento e da gestão da procura;
- Implementar e melhorar o processo de forecast e previsão da procura;
- Explicar a variabilidade da procura e adequar o planeamento;
- Dominar o processo de S&OP e o planeamento diretor da produção;
- Planejar materiais e recursos de forma mais holística e integrada;
- Contribuir para o desenvolvimento de estratégias empresariais inovadoras e diferenciadoras.



Métodos pedagógicos

Percorso de aprendizagem híbrido, com design pedagógico próprio para integrar todos os participantes, independentemente da modalidade escolhida (presencial ou à distância).

Centrado na melhoria da performance em contexto de trabalho, neste percurso de aprendizagem são combinadas diferentes metodologias ativas (casos práticos e trocas de opiniões e experiências entre os participantes), intercaladas com o processo de formação expositivo, de forma a facilitar a aplicação dos conceitos adquiridos e aferir as práticas a implementar.

Os diferentes exercícios práticos lançados aos participantes, permitem antecipar as barreiras, oportunidades e consequências da mudança, bem como apoiá-los no processo de implementação. A classe virtual após as sessões híbridas visa não só a consolidação de conhecimentos, mas, sobretudo, apoiar e estimular os processos de mudança desencadeados na sequência do percurso de aprendizagem.



Pontos fortes

O curso abrange uma ampla gama de tópicos essenciais em planeamento e gestão da procura, o que proporciona aos participantes uma visão completa deste processo, incluindo exercícios práticos e estudos de caso que permitem enquadrar e aplicar os conceitos aprendidos em situações do mundo real, ajudando a consolidar o conhecimento e a preparar os participantes para enfrentar desafios reais nas suas empresas.

Apresentação de ferramentas tecnológicas utilizadas para estes processos, assim como a descrição das tendências, permitirá aos participantes obter uma visão moderna e avançada da aplicação e melhoria dos processos de planeamento e gestão da procura.



Datas 2026 - Référence 1362



Últimas inscrições



Realização garantida

De 16 mar a 17 mar

De 14 out a 15 out