

**主题：销售预测计划制定实施与产销衔接管理**

主讲：雷卫旭 费用： 3800元/2天/1人

**销售预测计划制定实施与产销衔接管理实操班**

——课程简介

【时间地点】2017年04月20-21日上海 04月22-23日深圳

2017年08月12-13日上海 08月25-26日深圳

2017年12月09-10日上海 12月23-24日深圳

【参加对象】销售预测计划和生产计划主管/采购/经理/主管/计划人员/跟单人员、生产部门/经理/主管/管理人员、销售部门/经理/主管/跟单人员。尤其业务副总经理带领管理干部现场诊断和实作对策效果更佳。参加部门：销售部门和接单部门，/生产计划部门/物料计划部门/采购部门//研发部门/财务部/IT部门

【授课方式】讲师讲授 + 视频演绎 + 案例研讨 +角色扮演 + 讲师点评

【学习费用】3800元/2天/1人（含资料费、午餐、茶点、发票等）

【承办单位】企业学习网 http://www.qiyexuexi.com

【垂询热线】 0755-61280179

【电子邮箱】 qiyexuexi@qq.com

【值班手机】 15811817900（田蜜） 18918926140（张丹） 18918926126（叶静）

**课程背景：**

销售预测需求计划和主生产计划是一个企业“大脑和心脏”，学习制定销售预测计划SOP和MPS产供销协同平衡拉动生产计划（价值流（VSM）图），缩短客户交货周期，提升准时交货和预测准确率，避免欠料和断料，并降低库存成本。提高物流过程循环效率（库存、资金的周转率）及客户满意率；为降低或消除物流过程中的非增值活动。销售预测订单计划与生产计划统筹营运资金、物流、信息等动脉，直接涉及影响生产部、生产工程部、采购、货仓、品控部、开发与设计部、设备工程、人力资源及财务成本预算控制等，其制度和流程决定公司盈利成败。

**课堂目标：**

1建立制定销售预测计划运作体系和销售预测计划微调制度 提升准时交货和预测准确率，并降低库存成本30%

2预测及制定合理的短、中、长期SOP销售预测计划 达成公司销售管理目标

3对自身的生产能力和负荷预先进行详细分析

并建立完善产品数据机制 协助公司建立产品工程数据

4产供销协同平衡协助公司建立周生产计划 提高备料准确率, 锁定柔性化生产计划不变。

5解决插单，急单，补单，加单。减单和消单- 降低生产计划变化率

6建立滚动月度SOP计划产供销平衡会议制度 缩短交货周期,提高企业竞争力

**课程风格**

“60/40”时间原则(学员40%,讲师60%)、小组讨论/发表、管理电影分享/研讨、案例分析、情景仿真、自带企业资料现场诊断和实作对策、游戏分享、学员与学员、讲师互动相辅而成、少讲理论多讲实践经验，要求学员课堂结合本公司实际情况量身订做提出问题（可在课堂打断讲师思路），不是纯粹填鸭灌输,也不是研究客观案例.而是让学员体验执行过程,关注现实事例. 面对面向老师提出公司问题，老师需要提成解决问题措施/方案。请同学先在公司开会收集问题。带问题来，带方案走。

**授课师资**

不是职业培训师,而是在职执行管理者+富有实践经验培训师+公司负责人

**课程大纲**

**销售预测计划制定实施与产销衔接管理实操班**

-------产供销协同平衡—解决插单，急单，补单，加单。减单和消单-----

-------解决预测不准或需求变化造成库存（含长周期物料或成品）------------

**第一室:销售需求管理/生产计划衔接管理**

１销售预测和生产计划角色和定位---西门子分析---订单总指挥

２销售计划架构/职能分工--- **美的**

３怎样建立/完善计划体系-

3.1年度销售计划/滚动月度销售计划/滚动周出货计划/滚动天出货计划编制和执行

3.2**三星电子**年度销售/滚动月度销售预测/周出货计划/编制和执行流程

3.3年度生产计划/滚动月度生产计划/滚动生产周计划/滚动生产天计划编制和执行

3.4滚动月度SOP计划产供销平衡会议制度

3.4.1**格力空调**滚动月度SOP计划产供销平衡会议制度实例分析

3.5每周出货计划制订和执行流程-斗山机械

3.5.1每周出货计划和主生产计划衔接流程--**南京巴斯夫**

4**步步高**销售计划管理手册实例分析

**第二室销售订单预测计划编制执行和产能负荷分析制度流程**

1销售需求对计划管理的重要性----销售需求制度和流程决定公司盈利成败

1.1销售计划不准和插单，急单，补单造成库存上升失败实例分析---**三星电子**

2订单预测计划体系建模管理

2.1业务销售订单预测计划制订和执行流程制度---讲师现场诊断

2.2销售订单预测计划制定四种方法--**美的**

2.3销售运作计划制订八大依据---**长虹电器**

2.3.1**美泰玩具**销售运作计划制订八大依据实例分析

3**格力空调**各片区业务销售预测计划制订和执行流程制度

4**立白**制定销售预测计划实例分析

5滚动销售订单预测计划微调制度化降低预测库存成本原理分析

5.1**欧普照明**滚动销售订单预测计划微调制度分析

6通过市场调查/信息反馈提高订单预测准确率三大做法

7 提升编制销售预测计划编制准确性六大步骤

7.1**步步高**销售预测计划编制六大步骤实例分析

8产供销协同平衡—解决插单，急单，补单，加单。减单和消单—**晶苑制衣集团**

8.1有效控制扦单、急单、补单/加单五种措施----- 三一重工

9在销售预测不准条件下避免预测采购导致库存量提升工作流程

10**欧普照明**月度滚动预测计划/产能负荷分析/三天出货计划不能变的实例分析

尾声:当头棒喝—捅破窗纸

1学习/兴奋两天,回到公司后……结合公司实际情况-

2通过学员成果发表--体会分享/经验回顾/讲师点评

3 实践/活用所学五步骤

**讲师介绍**

**Stephen Lei**

**香港理工大学MBA,香港生产力促进局和香港工业署特约讲师、美国管理学会(AMA)授权专业培训师、清华大学/北京大学/浙江大学/上海交大/中山大学EMBA班特邀实战型讲师2006/2007/2008/2009/2010/2011/2012/2013、2014.2015年被培训论坛推誉为“十大实战派培训师”、专业课程讲授专家、资深顾问. SCM课程全国第一人。曽任某大型日港合资企业副总经理, 至今华颂集团股东之一.拥有二十七年的销售生产物料管理经验.讲授经验非常丰富，讲授/辅导过9936家中外企业(至2015底)、融集欧美。中、港、台多家企业经验之精华.并由北京大学出版《如何做好生产/物料采购计划控制》系列丛书和时代光华出版光盘，特别是2008/2009、2010年间辅导顺德美的集团/富士康供应链管理项目,讲解深入浅出或浅入深出,不仅案例丰富,且提供多种实用的解决问题之工具及技巧.至今有八万七仟以上人次接受专业课程训练，务实作风深受厂家好评如潮.**

**曾经讲授及辅导过的企业有：,中国移动。中石油/中海油/中石化。中国北京联通。美的空调.联想、南方电网。深圳核电站。长江三峡电站。大唐电信。白沙集团。广东中烟。湖南中烟。湖北中烟（武汉卷烟厂）。云南红河集团.中集集团.粤电集团、通用电气（GE），株州南车时代.中航集团.哈气集团。东方电气集团。东方电机。西门子机车.南车电机.中铁轨道系统.青岛四方.上海电气。西门子汽轮机。武汉汽轮发电机厂、杭州汽轮发电机厂。施耐德电气.阿海法电气。中国电子科技集团（军工）。上海日立/日立电梯.上海松下半导体.索尼.西安杨森制药、石家庄制药。苏州/上海西门子.伟创力/ 捷普科技.庞巴迪机车。圣戈班。.可口可乐.百事可乐.农夫山泉.蒙牛。河南思念食品。龙大食品集团．南京巴斯夫。拜尔。杭州/长沙博世。香港长实集团.东莞伟易达集团、加拿大北电.泰科电子/卡西欧电子、康明斯。广州辉门汽车配件。四维尔汽车配件/江森汽车配件/弗吉亚汽车配件。李尔汽车内饰。长春富奥汽车配件。广本广爱兴汽车配件。上海米其林/固特异. 中策橡胶.雅居乐房地产.美赞臣。珠江啤酒、步步高电子、格力空调. .广州本田发动机.一汽大众发动机.上汽大众发动机.。雅马哈柴油发动机.玉柴发动机。康明斯发动机.上柴发动机. 北京福田发动机. 无锡博世（BOSCH）发动机喷嘴。上海通用汽车. 上海通用五菱/柳州五菱。成都丰田。华晨宝马。一汽大众。广州本田；上汽集团.海南马自达.比亚迪汽车.长安汽车.郑州日产. 东风汽车股份有限公司（DFAC）。东风神龙汽车。奇瑞汽车。北京福田汽车。中兴汽车。庞巴迪机车。北京ABB等多家知名企业，曾驻厂辅导东莞诺基亚、艾默生.北京索爱。方正科技。青岛海尔。青岛海信。惠州TCL。创维电视、南京/成都爱立信、华强三洋、三星电子。LG。冠捷电子. 凯士比泵业,.格兰富泵业, 凯泉泵业.佛山泵业.安德里茨纸业机械。.博世电机.三星电机.SEW电机.三菱电机，LG电机.美的威灵电机.东芝电机。金泰德胜电机.日立电机，三菱机械。蒂森机械。OTIS、山东杰瑞。山东东营科瑞石油设备公司。来福士海洋石油工程公司.宏华石油设备公司。青岛天时海洋石油设备公司..日立挖机。小松挖机，徐工集团。徐工液压科技。普茨迈斯特机械。三一重工。三一重工挖机配件。斗山机械.中联重科。柳州重工。龙工集团.厦门重工。日立工程机械.国际煤矿机械IMM。山河智能.林德叉车。浙江西子重工机械有限公司。海天机械（宁波）。力劲机械。东芝电机。大连日立电机。Lexmark.,柯尼卡美能。博西电器。长虹电器。开利/大金/申菱/志高中央空调。长沙关西涂料。华润涂料。建滔化工。拜尔。夏新电子.厦华集团.惠州德赛、飞利浦、深圳华为.南京(熊猫)爱立信.诺基亚. 诺西.中兴通讯。阿尔卡特、思科、朗讯、北电、西门子.艾默生.UT斯达康。摩比电子. 迈普通信.共进电子.武汉烽火科技.中国长城计算机(深圳).东莞汤姆逊(电器). 美的日用集团.格兰仕集团.苏泊尔。欧普照明。雷士照明。东菱集团。TOTO。顺德乐华陶瓷(arrow). 得而达水龙头（Delta）。科勒卫浴。南玻集团.拉法基建材/水泥。武昌船厂。江南船厂。文冲船厂。上海美联钢构.杭萧钢构，敏华家具。全友家具.安利.高露洁牙膏。立白，RECKITT(滴露).榄菊灭虫剂. 迈瑞生物医疗。晶苑制衣.溢达纺织.东莞伟易达。李锦记。美泰玩具.恒安纸业（心相印）. Adidas。.东莞台达电子. 富士康集团.英华达.康佳集团等**

**销售预测计划制定实施与产销衔接管理实操班**

——报名信息

我单位共 人确定报名参加 2017年 月 日在举办的**《销售预测计划制定实施与产销衔接管理实操班》**培训班。

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **单位名称:** | |  | | | | | | | |
| **地址:** | |  | | | | | | | |
| **联系人姓名:** | |  | | | **性别:** | |  | | |
| **手机:** | |  | | | **电话:** | |  | | |
| **部门/职务:** | |  | | | **E-mail:** | |  | | |
| **参会学员信息** | | | | | | | | | |
| **姓名** | **性别** | | **职位** | **手机** | | **E-mail** | | | **金额** |
|  |  | |  |  | |  | | |  |
|  |  | |  |  | |  | | |  |
|  |  | |  |  | |  | | |  |
| **缴费方式** | □转帐□现金（请选择在□打√） | | | | | **会员ID** | |  | |
| **住宿要求** | 预定：双人房\_\_\_间；单人房\_\_\_间，住宿时间：\_\_月\_\_至\_\_日  (不用预定请留空) | | | | | | | | |

此表所填信息仅用于招生工作，如需参加请填写回传给我们，以便及时为您安排会务并发确认函，谢谢支持！

客服热线：广州：020-61133776 深圳: 0755-61280179

上海：021-51870612 北京: 010-51295410——企业学习网-市场开发部

1.请您把报名回执认真填好后回传我司，为确保您报名无误,请您再次电话确认!

2.本课程可针对企业需求，上门服务，组织内训，欢迎咨询。

3.请参会学员准备一盒名片,以便学员间交流学习。

4.请准备几个工作中遇到的问题以便进行讨论。