CONCEPT

تخطيط الطلب وتخطيط المبيعات والعمليات S&OP:
من التنبؤ إلى الخطة الموحدة

7 – 11 نوفمبر 2027

الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية



تخطيط الطلب وتخطيط المبيعات والعمليات S&OP: من التنبؤ إلى الخطة الموحدة

المرجع: 16592_1279 **التاريخ:** 7 – 11 نوفمبر 2027 **المكان:** الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية **الرسوم:** SAR 19500

العمق التقني: ممارس · **أسلوب التطبيق:** بناء نموذج

مقدمة

حين تعمل المبيعات والعمليات والمالية كل منها برقم مختلف، تحمل المؤسسة مخزونا زائدا مما لا يباع، وتعاني نقصا فيما يطلبه السوق، وتتخذ قرارات الطاقة الإنتاجية والميزانية بعد أن يتغير السوق. تزود هذه الدورة من كور كونسبت المخططين ومديريهم بالقدرة على بناء تنبؤ إحصائي بالطلب، وإثرائه بالمعلومات التجارية، وقياس دقته، وإدارة الدورة الشهرية لتخطيط المبيعات والعمليات S&OP التي تحوله إلى خطة واحدة متفق عليها. ويبني المشاركون خطة الطلب وحزمة دورة S&OP لعائلة منتجات في مؤسساتهم.

أهداف الدورة

- تقسيم محفظة المنتجات بتحليل ABC-XYZ واختيار أسلوب التنبؤ المناسب لكل شريحة
- بناء تنبؤات أساسية إحصائية باستخدام المتوسطات المتحركة والتمهيد الأسي ونموذج Holt-Winters الموسمي
- قياس أداء التنبؤ بمقاييس MAPE وMAPE الموزون والتحيز وإشارة التتبع والقيمة المضافة للتنبؤ FVA
- إدارة دورة S&OP الشهرية بخطواتها الخمس، من جمع البيانات إلى الاجتماع التنفيذي، بمدخلات ومخرجات وصلاحيات قرار محددة
- موازنة الطلب مع العرض باستخدام التخطيط التقريبي للطاقة الإنتاجية وخيارات السيناريوهات، والتعبير عن النتيجة بالقيم المالية
- إعداد خطة الطلب وحزمة دورة S&OP جاهزتين لدورة التخطيط التالية

الفئة المستهدفة

- مخططو الطلب ومحللو التنبؤ الذين يعدون التنبؤ الأساسي
- مديرو تخطيط التوريد والإنتاج الذين يوازنون الطاقة الإنتاجية مع الطلب
- مديرو المبيعات والشؤون التجارية الذين يقدمون معلومات السوق وخطط العروض الترويجية
- مديرو سلاسل الإمداد المسؤولون عن مستويات الخدمة والمخزون
- مديرو التخطيط والتحليل المالي الذين يطابقون خطط الكميات مع الميزانيات
- مالكو عملية S&OP ومنسقوها الذين يديرون الدورة الشهرية

محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات تخطيط الطلب وS&OP

- تخطيط الطلب ضمن عملية التخطيط في نموذج SCOR
- إشارات الطلب: الطلبيات والشحنات وبيانات نقاط البيع والعروض الترويجية
- تنقية تاريخ الطلب: القيم الشاذة وحالات نفاد المخزون والأحداث غير المتكررة
- تقسيم محفظة المنتجات بتحليل ABC-XYZ لأغراض التنبؤ
- التقييم الذاتي لنضج S&OP وفق نموذج Oliver Wight لتخطيط الأعمال المتكامل IBP

اليوم الثاني: أساليب التنبؤ وأطر التخطيط

- نموذج المتوسط المتحرك ونموذج التمهيد الأسي البسيط
- نموذج Holt-Winters للتنبؤ الموسمي
- هرميات التنبؤ والمطابقة من الأعلى إلى الأسفل ومن الأسفل إلى الأعلى
- عملية S&OP ذات الخطوات الخمس والتقويم الشهري
- تخطيط الأعمال المتكامل: مراجعات المنتج والطلب والتوريد والمالية

اليوم الثالث: بناء خطة الطلب وإدارة الدورة

- جدول أعمال مراجعة الطلب التوافقية وسجل الافتراضات
- التنبؤ بالعروض الترويجية والمنتجات الجديدة باستخدام المنتجات المماثلة
- التخطيط التقريبي للطاقة الإنتاجية RCCP ومراجعة التوريد
- سيناريوهات فجوة العرض والطلب وورقة القرار لاجتماع ما قبل S&OP
- المطابقة المالية لخطط الكميات مع الميزانية

اليوم الرابع: الدقة والتحيز ومخاطر العملية

- مقاييس خطأ التنبؤ: MAPE وMAPE الموزون والتحيز
- تنبيهات إشارة التتبع وإدارة الاستثناءات
- تحليل القيمة المضافة للتنبؤ حسب كل خطوة في العملية
- التخطيط والتنبؤ والتجديد التعاوني CPFR مع العملاء الرئيسيين
- حوكمة S&OP: مصفوفة RACI وصلاحيات القرار وقواعد التصعيد

اليوم الخامس: بناء النموذج وحزمة دورة S&OP

- حالة السلع الاستهلاكية: بناء نموذج تنبؤ موسمي
- حالة توزيع الأدوية: قيود التوريد وقرار التخصيص
- بناء لوحة معلومات دقة التنبؤ لعائلة منتجات من مؤسسة المشارك
- تجميع خطة الطلب وحزمة دورة S&OP
- محاكاة اجتماع S&OP التنفيذي والدفاع عن الخطة

المهارات المكتسبة

- التنبؤ الإحصائي
- دمج المدخلات التجارية
- إدارة استثناءات التنبؤ
- تخطيط الطاقة الإنتاجية
- بناء التوافق
- حوكمة التخطيط
- تحويل الكميات إلى قيم مالية
- إدارة بيانات التخطيط

لماذا تحضر هذه الدورة

- تعود إلى عملك بخطة طلب وحزمة دورة S&OP مبنيتين على بيانات منتجاتك وجاهزتين للدورة الشهرية التالية
- تبين لإدارات المبيعات والعمليات والمالية أين تحسن مدخلاتها التنبؤ وأين تضيف إليه تحيزا
- تحمل إلى اجتماع S&OP التنفيذي قرارات مطلوبة لا أرقاما فقط
- تقارن تقاويم التخطيط وأدواته ومستويات النضج مع مخططين من قطاعات ودول أخرى

الخاتمة

لا يفيد التنبؤ إلا حين تعمل المؤسسة كلها بالرقم نفسه. تنتقل هذه الدورة من إشارات الطلب وتنقية البيانات وتقسيم المحفظة، مرورا بأهم الأساليب الإحصائية وأطر S&OP وتخطيط الأعمال المتكامل، إلى مراجعات الطلب التوافقية وموازنة الطاقة الإنتاجية والمطابقة المالية، ثم إلى الدقة والتحيز والحوكمة. ويبني اليوم الأخير خطة الطلب وحزمة دورة S&OP التي يأخذها المشارك مباشرة إلى دورة التخطيط التالية في مؤسسته، بمنهجية واضحة يمكن تكرارها كل شهر.