دورة تخطيط المبيعات والعمليات: الموازنة بين الطلب والطاقة الإنتاجية والمخزون ومستوى الخدمة

12 – 16 أبريل 2027

Residence Inn by Marriott Sheikh Zayed Road - دبي

دورة تخطيط المبيعات والعمليات: الموازنة بين الطلب والطاقة الإنتاجية والمخزون ومستوى الخدمة

المرجع: 40858_894 **التاريخ:** 12 – 16 أبريل 2027 **المكان:** دبي - Residence Inn by Marriott Sheikh Zayed Road **الرسوم:** GBP 4000

ملخص البرنامج

تخطيط المبيعات والعمليات، من الطلب والطاقة الإنتاجية إلى المخزون ومستوى الخدمة، محور دورة تدريبية تمتد أسبوع لقادة سلسلة الإمداد والمبيعات والعمليات والمالية، ويخرج منها كل مشارك بحزمة تخطيط تنفيذية لعائلة منتجات واحدة. كثيرا ما تتعارض الخطط لأن كل وظيفة تعمل بأرقامها، وتظهر الفجوة نقصا في المواد أو فائضا في المخزون أو تراجعا في الخدمة. وينتقل البرنامج من دورة التخطيط الشهرية إلى مراجعتي الطلب والعرض ثم قرارات الموازنة وحوكمة الاجتماع التنفيذي، بالاعتماد على بيانات تخطيط جاهزة. تقدم مارس للتدريب المملكة المتحدة هذا البرنامج في تخطيط المبيعات والعمليات لمجموعات من منظمات مختلفة.

المبررات المؤسسية

توازن المصانع والموزعون وتجار التجزئة ووحدات إمداد الرعاية الصحية بين ما يريده العملاء وما تستطيع الطاقة الإنتاجية والمخزون تلبيته. وحين يدير القادة دورة شهرية واحدة متفقا عليها، تظهر المشكلات مبكرا وتحسم الموازنات علنا وتلتزم كل وظيفة بخطة واحدة. أما غيابها فيعني قرارات متأخرة تصحح بكلفة مرتفعة.

- مستوى الخدمة: يتحسن حين تظهر تحولات الطلب مبكرا بما يكفي لاستجابة العرض.
- كلفة المخزون: تنخفض حين تتبع مستهدفات المخزون تقلب الطلب ومدد التوريد لا العادة.
- استقرار الخطة: يرتفع حين تتفق التغييرات في الاجتماع التنفيذي وتسجل.

المبادئ والأساس المعرفي

- دورة S&OP الشهرية تسلسل من جمع البيانات ومراجعة الطلب ومراجعة العرض والاجتماع التمهيدي ثم الاجتماع التنفيذي: تطبق في الجلستين 1 و5 لبناء حزمة التخطيط.
- قياس دقة التنبؤ والتحيز مقاييس للخطأ والانحياز بحسب عائلة المنتجات: تطبق في الجلسة 2 للحكم على خطة الطلب.
- منطق مستوى الخدمة ومخزون الأمان الصلة بين تقلب الطلب ومدة التوريد والمخزون: يطبق في الجلستين 3 و4 لتحديد مستهدفات المخزون.

المشاركون المستهدفون

- قادة سلسلة الإمداد والتخطيط الذين يملكون خطة العرض ويرفعون التقارير عن الخدمة والمخزون.
- مديرو المبيعات والقيادات التجارية الذين يقدمون رؤية الطلب ويشرحون تغيراتها.
- مديرو العمليات والإنتاج الذين يؤكدون الطاقة الإنتاجية والقيود.
- الشركاء الماليون الذين يطابقون خطة الكميات مع الموازنة.

تشمل البيئات المعتادة التصنيع والتوزيع وتجارة التجزئة والأغذية وإمداد الرعاية الصحية.

مخرجات التعلم

1. سيكون المشاركون قادرين على تقييم خطة الطلب بحسب خطأ التنبؤ والتحيز والافتراضات.
2. سيكون المشاركون قادرين على بناء خطة عرض تختبر الطاقة الإنتاجية مقابل سيناريوهات الطلب.
3. سيكون المشاركون قادرين على مقارنة مستهدفات المخزون بحسب مستوى الخدمة وكلفة الاحتفاظ.
4. سيكون المشاركون قادرين على ترتيب الموازنات بين الخدمة والمخزون والطاقة الإنتاجية بحسب القيمة والمخاطر.
5. سيكون المشاركون قادرين على تشخيص أسباب فجوات الخطة بين المبيعات والعمليات والمالية.
6. سيكون المشاركون قادرين على تبرير حزمة تخطيط تنفيذية وقراراتها أمام لجنة عليا.

هيكل البرنامج

اليوم 1: أسس تخطيط المبيعات والعمليات

كيف تخرج دورة شهرية خطة واحدة من عدة خطط؟

- تقويم الدورة الشهرية
- مخطط مسؤوليات أدوار التخطيط
- تجميع عائلات المنتجات
- تحديد أفق التخطيط
- خط أساس فجوات الخطة

اليوم 2: مراجعة الطلب وأدلة التنبؤ

ما مدى موثوقية خطة الطلب، وأين تميل؟

- جدول الخطأ والتحيز في التنبؤ
- مقارنة الخط الأساسي بالتعديلات اليدوية
- سجل افتراضات الطلب
- تعديلات العروض والمنتجات الجديدة
- نطاق سيناريوهات الطلب

اليوم 3: مراجعة العرض والطاقة الإنتاجية والقيود

هل يلبي العرض نطاق الطلب، وأين ينكسر؟

- ملف تحميل الطاقة الإنتاجية
- ورقة تحديد القيود
- مراجعة مدد توريد الموردين
- فحص الطاقة الإنتاجية التقريبي
- سلم خيارات العرض

اليوم 4: المخزون والخدمة وقرارات الموازنة

أي مزيج من المخزون والطاقة والخدمة يستحق أن يدفع ثمنه؟

- منحنى مستوى الخدمة والمخزون
- تحديد مستهدف مخزون الأمان
- مقارنة كلفة الاحتفاظ
- مصفوفة قرارات الموازنة
- ورقة المطابقة المالية

اليوم 5: حزمة التخطيط التنفيذية لعائلة منتجات واحدة

هل تتكامل النتائج في حزمة يستطيع الاجتماع التنفيذي البت فيها؟

- تطبيق جدول الخطأ والتحيز من الجلسة 2
- اختبار ورقة القيود من الجلسة 3
- فحص مصفوفة القرارات من الجلسة 4
- إعداد جدول أعمال الاجتماع التنفيذي
- إنجاز حزمة التخطيط التنفيذية

المنهجية

يقوم البرنامج على تمرين منظم مبني على بيانات تخطيط جاهزة لمصنع وموزع. يدير المشاركون دورة شهرية مضغوطة، فيقرؤون التنبؤات ويحملون الطاقة الإنتاجية ويحددون مستهدفات المخزون ويتناقشون في الموازنات بأدوارهم الوظيفية، ثم يعرضون الحزمة على زملاء يؤدون دور الفريق التنفيذي.

- نشاط مقترح: مراجعة سجل تنبؤات والاتفاق على التعديلات اليدوية التي تقبل.
- نشاط مقترح: تحميل ملف للطاقة الإنتاجية مقابل سيناريوهين للطلب.
- نشاط مقترح: المفاضلة بين مخزون إضافي ورديات إضافية لسد فجوة في الخدمة.

المخرج الختامي

يعد كل مشارك حزمة تخطيط تنفيذية لعائلة منتجات واحدة. وتضم الحزمة مراجعة للطلب بخطئها وتحيزها، ورؤية للعرض والطاقة الإنتاجية، ومستهدفات للمخزون، وسجلا لقرارات الموازنة، وجدول أعمال للاجتماع. وتعرض في العمل على الاجتماع التنفيذي، وتصبح قالبا لكل دورة شهرية لاحقة.

الأسئلة الشائعة

هل يناسب تدريب تخطيط المبيعات والعمليات القادة من غير المخططين؟

نعم، إذ يدرس تخطيط المبيعات والعمليات عبر بيانات وقوالب جاهزة. ويفترض التدريب دورا في المبيعات أو العمليات أو سلسلة الإمداد أو المالية يسهم في الخطة، دون خلفية متخصصة في التخطيط أو البرمجيات.

على أي نماذج يقوم تخطيط المبيعات والعمليات في هذا التدريب؟

يقوم تخطيط المبيعات والعمليات هنا على دورة S&OP الشهرية وقياس دقة التنبؤ والتحيز ومنطق مستوى الخدمة ومخزون الأمان، ويطبق كل منها على مراجعة أو مستهدف أو قرار موازنة.

كيف تستخدم حزمة التخطيط من تدريب تخطيط المبيعات والعمليات في العمل؟

تعرض حزمة التخطيط التنفيذية على اجتماعك التنفيذي، ويستخدم سجل القرارات فيها للاتفاق على الموازنات، ويبقى جدول الأعمال والجداول قالبا لكل دورة شهرية لاحقة.

بماذا يختلف تخطيط المبيعات والعمليات عن برنامج في التنبؤ بالطلب؟

يركز تخطيط المبيعات والعمليات على الاتفاق على خطة واحدة عبر الطلب والعرض والمخزون والمالية، بينما يركز برنامج التنبؤ بالطلب على بناء التنبؤات الإحصائية وقياسها.