



Innovación con propósito de vida.

Gestión de abastecimientos, demanda y sistemas de información

Planeación de ventas y operación

Las compañías realizan la agregación de productos o servicios con base en tres dimensiones

Familias de productos

Mano de obra

Tiempo

Preparación de un plan de ventas y operaciones

- Requerimientos de información: así como se necesita consenso para pronosticar la demanda, también se requiere llegar a un consenso entre los departamentos de la empresa cuando se toman decisiones referentes a la oferta.
- Objetivos: las diversas áreas funcionales de una empresa que aportan información para el plan de ventas y operaciones típicamente tienen objetivos diferentes relacionados con el uso de los recursos de la organización.

Retos de un plan de ventas y operaciones

Programación de la
producción y
pronósticos de
ventas a corto plazo

Planificación de la
capacidad y
pronósticos de
ventas a largo plazo

Variedad en la línea
de productos

Introducción de
nuevos productos

Control de costos

Entrega y
distribución física

Créditos

Desarrollo de contenido:
Dr. Manuel Farías

Dr. José Manuel Sánchez

Coordinación académica de área:
Ing. Rita Lizeth Serna Garza MEBC

Producción

Universidad TecVirtual



Innovación con propósito de vida.