

# Planificación de la Demanda (Plan de ventas)

criteria

Modalidad: curso e-Learning Duración: 5 horas

---

Categorías: Administración y gestión

## OBJETIVOS

Conocer la planificación de ventas y operaciones en la organización para que la oferta esté en equilibrio con la demanda, cuál es su propósito y el contexto de la decisión del plan.

## CONTENIDOS

1.Introducción2.Planificación de ventas y operaciones en la organización3.El propósito de los planes de ventas y operaciones3.1 Agresión3.2 Relación del plan de ventas y operaciones con otros planes4.El contexto de la decisión4.1 Entradas de información4.2 Objetivos típicos4.3 Alternativas reactivas4.4 Alternativas dinámicas4.5 Estrategias de planificación4.6 Restricciones y costos pertinentes5.Planificación de ventas y operaciones como proceso6.Herramientas de apoyo para tomar decisiones6.1 Hojas de cálculo7.El método de transporte8.Conclusiones

