

PIC
Planification
Industrielle et
Commerciale

► Formation CS&OP

Certified in Sales & Operation Planning

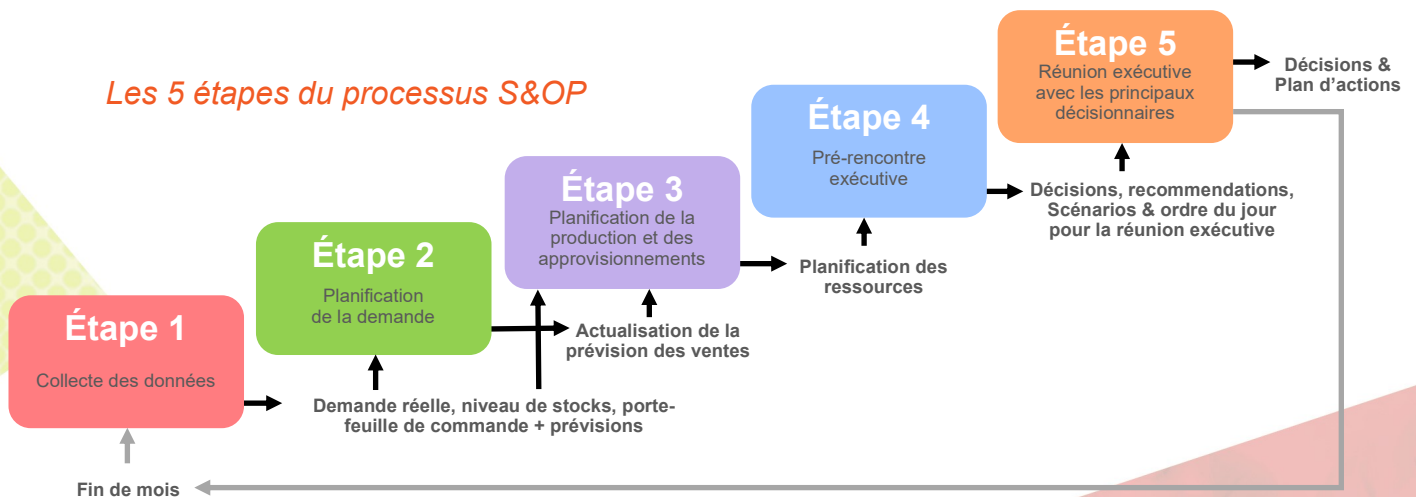
Vers un plan intégré pour un meilleur pilotage

S&OP (Sales & Operations Planning—PIC) : le processus qui intègre tous les plans stratégiques de l'entreprise pour mieux piloter et obtenir un avantage concurrentiel.

Vous êtes confrontés aux enjeux suivants?	CS&OP vous permettra de:
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Insuffisance de communication et objectifs non alignés entre les différents services (ventes, marketing, finance, production...) ◆ Déséquilibre entre l'offre et la demande ◆ Taux de service client faible ◆ Stocks élevés ◆ Longs délais de livraison ◆ Une mauvaise gestion du cycle de vie des produits 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Créer une vision à long terme au niveau stratégique, tactique et opérationnel pour un meilleur pilotage ◆ Mettre en place un outil décisionnel ◆ Réduire les stocks et les délais de livraison ◆ Maîtriser le cycle de vie des produits ◆ Optimiser le taux de service client ◆ Équilibrer l'offre et la demande

CS&OP, la seule certification internationale sur le processus PIC.

Les 5 étapes du processus S&OP



En formule intra-entreprise, le programme CS&OP peut être adapté au contexte de votre entreprise.

Organisme certificateur :



Plus d'informations :

www.mgcm.com

Le processus S&OP

Le processus S&OP est un processus mensuel collaboratif et décisionnel par lequel une entreprise établit, au travers de rencontres exécutives, un équilibre entre les objectifs du plan des ventes et marketing, les objectifs financiers et les capacités de l'entreprise (capacité de production, inventaires, main-d'œuvre etc.) afin de créer un plan unique et réalisable. Le but du processus S&OP est ultimement d'aider à atteindre un consensus afin d'allouer les ressources critiques permettant de réaliser les objectifs d'affaires.

Les principaux avantages engendrés

- ◆ Créer un consensus sur les objectifs entre les différents services.
- ◆ Créer un plan intégré qui permettra à l'équipe dirigeante un meilleur pilotage.
- ◆ Équilibrer l'offre et la demande.
- ◆ Accroître le taux de service client.
- ◆ Réduire les stocks et les délais de livraison.
- ◆ Améliorer globalement le rendement de l'entreprise.

A qui s'adresse cette formation?

Entreprises concernées:

- ◆ Grandes entreprises industrielles.
- ◆ Entreprises des secteurs : agroalimentaires, biens de consommation, High Tech, pharmaceutique/ chimie.

Public concerné:

Cette formation s'adresse à tous les acteurs, directs ou indirects de la supply chain, travaillant dans les services suivants: marketing, vente, finance, et dans les opérations (production, planification, gestion de la demande, achat, distribution, système d'information, Lean SC Management, qualité, logistique amont et aval...

Pré-requis

L'expérience professionnelle n'est pas indispensable pour suivre cette formation. Toutefois, le processus S&OP est un processus stratégique et nous recommandons que les participants intéressés par le cours aient une fonction managériale et possèdent un BAC+5 ou équivalent.

Tous les participants doivent s'assurer qu'ils ont une **bonne connaissance de l'anglais lu**, tous les documents et l'examen de certification sont en anglais.

Durée et déroulement

Formation sous la conduite de nos formateurs:

D'une durée de 2 jours consécutifs, **soit 14 heures** de formation.

Travail personnel:

Pour préparer au mieux l'examen, les participants devront passer de 7 à 10 heures par semaine sur la documentation fournie lors du 1er jour de formation.

Examen de certification :

L'examen de 3 H comprend 120 questions à choix multiples et quelques cas en anglais.

L'examen se passe sur ordinateur et nécessite que tous les candidats aient un ordinateur dont ils possèdent les codes administrateurs, équipé d'une webcam et d'une connexion internet haut-débit. Il est recommandé de passer l'examen entre 2 et 3 semaines après la fin de la formation.

Programme

I. les Fondamentaux

- ◆ Où le S&OP s'intègre-t-il dans l'entreprise?
- ◆ Qui est concerné? le Top Management, le marketing, les ventes, les opérations, la supply chain, la finance, la recherche et développement
- ◆ Le concept de base du S&OP
- ◆ Comment l'information est-elle véhiculée?
- ◆ Le processus mensuel de décision
- ◆ Les bénéfices du S&OP

II. La mise en oeuvre

- ◆ L'ABC de la mise en oeuvre
- ◆ Les logiciels pour le S&OP
- ◆ Données et processus
- ◆ Gestion du changement
- ◆ Comment impliquer le Top Management?
- ◆ La méthodologie de la mise en oeuvre: les étapes, les acteurs, et le chef de projet
- ◆ La re-mise en oeuvre: réparer un processus

III. Au-delà des fondamentaux

- ◆ S&OP global
- ◆ S&OP et Lean Manufacturing
- ◆ S&OP et gestion du risque
- ◆ Bénéfices réalisés basés sur le S&OP
- ◆ Projections à long-terme des flux de trésorerie basés sur le S&OP
- ◆ Comment S&OP supporte les approvisionnements

Dates et lieux

Dates:

Les dates de formation sont disponibles à l'adresse : <http://www.mgcm.com/fr/formations/calendrier-formations>

Lieux:

- **Dans nos locaux** à Paris (Nanterre RER A - Nanterre Préfecture)
- **Dans votre entreprise** : contactez-nous

Contacts

SERVICE COMMERCIAL

Email : commercial@mgcm.com
Tél : +33 (0)1 49 67 06 06



MGCM, 6 Boulevard de Pesaro, 92000 NANTERRE