Mondragon Unibertsitatea

CURSO EN DEMAND DRIVEN LEADER PROFESSIONAL

TEMÁTICA	Dirección y Gestión de Empresas y Organizaciones
HORAS/ECTS	21 HORAS
CALENDARIO	08/10/2024 - 10/10/2024 Mar-Mie-Jue
LUGAR	Hernani Campus Galarreta
IDIOMA	Español
MODALIDAD	Presencial

Más información e inscripción

OBJETIVOS

El programa Demand Driven Leader está diseñado por las principales autoridades del Demand Driven Institute. El programa Demand Driven Leader está compuesto por 7 módulos de formación en profundidad sobre Demand Driven. El programa DDLP es el curso oficial de preparación para el examen de certificación Demand Driven Leader Professional (DDLP)™.

Nota: Cada participante del DDLP recibirá un certificado de finalización del Demand Driven Institute

DIRIGIDO A

El programa Demand Driven Leader está diseñado para formar a los gerentes de las organzaciones, a los directores de operaciones y de las cadenas de suministro. En el curso adquirirán la habilidad de diseñar, implementar y mantener un modelo de operaciones Demand Driven, incluyendo su parametrización a través de Demand Driven S&OP (DD&OP).

PROGRAMA

El programa de DDLP contiene 7 módulos impartidos en 3 sesiones de 7 horas cada una.

CONTENIDO DEL PROGRAMA

Módulo 1: El panorama empresarial actual

Parte 1: El mundo VUCA
Parte 2: Sistemas Adaptativos Complejos
Parte 3: Todo es cuestión de flujo

Parte 4: Flujo frente a coste
Parte 5: Ampliar la ecuación del flujo

Módulo 2: Esforzarse por obtener información relevante

Parte 1: Los componentes básicos de la información pertinente
Parte 2: El fracaso de la convección con la información relevante

Módulo 3: El modelo de empresa adaptativa en función de la demanda (DDAE)

Módulo 4: El modelo operativo basado en la demanda

Parte 1: Puntos de desacoplamiento
Parte 2: Puntos de control
Parte 3: Búferes operativos
Parte 4: Adaptación a la demanda real

Módulo 5: Planificación de ventas y operaciones en función de la demanda (DDS&OP)

Parte 1: El Rango Táctico Relevante
Parte 2: Revisión Táctica
Parte 3: Proyección Táctica
Parte 4: Configuración Táctica
Parte 5: Explotación Táctica
Parte 6: Recomendación Estratégica

Módulo 6: Planificación Adaptativa de Ventas y Operaciones

Parte 1: El Alcance Estratégico Relevante y los Objetivos de Rendimiento
Parte 2: El Proceso S&OP Adaptativo
Parte 3: Aportaciones tácticas al DDS&OP

Módulo 7: Resumen del programa

PROFESORADO

Lizarralde, Aitor
Vigoroux, Laurent