**О ПРОГРАММЕ**

**«Прогнозирование потребности в закупках»**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**Длительность:** 2 дня

**Бизнес-тренер: Ольга Сергеевна Грязнова**

**Целевая аудитория:** Вам стоит посетить данный тренинг в том случае, если:

* Вы понимаете, что существующего качества планирования / прогнозирования потребности уже не хватает.
* Перед Вами стоит задача систематизировать / автоматизировать технологии прогнозирования.
* Вы являетесь уверенным пользователем Excel.

**Описание:** Прогнозирование спроса / потребности в товаре – это фундамент любой системы управления запасами. Если качество прогноза низкое, то будут проблемы и с неликвидами, и с дефицитами. Как следствие, пострадает уровень удовлетворения клиентов, и будут расти издержки от перезатарки складов. Поэтому, крайне важно повышать качество прогноза.

В рамках тренинга будут предложены доступные инструменты статистического прогноза, которые дают максимально высокую точность при имеющейся вариации спроса.

В процессе тренинга, участники отрабатывают навыки прогнозирования и проверяют работу предложенных моделей в Excel. Проделанная работа позволяет упростить дальнейшую автоматизацию прогнозных моделей в информационной системе предприятия.

На тренинге будут проводиться практические занятия с использованием данных о движении товаров. Для этого всем участникам будут предоставлены соответствующие наборы данных, однако возможно использование своих рядов спроса. Для этого необходимо иметь с собой в виде файла Excel полную информацию об отгрузке группы товаров за 3 года в ежемесячном разрезе. Кроме этого, необходимо иметь данные об отгрузке одного товара из данной группы в разрезе: ежедневном, еженедельном, ежедекадном, ежемесячном. Эти данные необходимы для самостоятельной работы участнику и будут использоваться только им самим.

**Цель тренинга:**

Получить знания и освоить навыки прогнозирования спроса, в том числе как:

* определять коэффициент сезонности;
* определять другие циклические составляющие;
* учитывать жизненный цикл продукта при построении прогноза;
* сформировать требования к прогнозной технологии, достаточной для Вашего бизнеса.

**РАЗВЕРНУТАЯ ПРОГРАММА**

**«Прогнозирование потребности в закупках»**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**1. Виды прогнозов**

* Методы прогнозирования для готовой продукции, сырья,комплектующих, вспомогательных и обеспечивающих материалов.
* Статистические и экспертные методы прогнозирования. Преимущества и недостатки.
* Классификация прогнозных моделей от простого к сложному.
* Допустимая точность прогноза для разных групп ТМЦ в зависимости от специфики потребления (спроса).
* **Составляющие прогнозной модели статистического прогноза**

**2. Прогнозы на основе средних значений**

* Виды прогнозов, основанных на средних значениях.
* Преимущества и недостатки.

**3. Выявление тенденции (тренда)**

* Виды тенденций. Технологии их выявления и описания
* Подбор тенденции для построения прогноза с учетом поведения временного ряда.

**4. Выявление коэффициента сезонности / цикличности**

* Методы расчета коэффициента цикличности.
* Сезонность, как частный случай цикличности
* Возможности применения различных методов выявления сезонности.

**5. Построение прогноза и оценка его качества**

* Последовательность операций по построению прогноза.
* Подбор соответствующих методик.
* Способы оценки качества прогноза, периодичность оценки. Допустимая точность.
* Методы увеличения точности прогнозов.
* Прогнозирование в кризис – простой в реализации метод прогнозирования с учётом сезонности и меняющегося тренда.
* Знакомство с методом DELFI и отработка расчётов в нём.