



أساسيات تخطيط الطلب في العربية: كيفية تحسين استراتيجيات التخطيط لتلبية الطلب

Duration: 5 Days

Language: ar

Course Code: PO1-121

Objective

عند الانتهاء من هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم أهمية وفوائد تخطيط الطلب ودوره في تحقيق توازن مستويات المخزون وطلب العملاء.
- وصف تقنيات التنبؤ وكيف أن توقيع الطلب هو أساس عملية تخطيط الطلب.
- استكشاف قيمة إدارة المخزون لـ تخطيط الطلب.
- شرح كيفية تحسين إدارة الطلب دقة التنبؤ، وتقليل التكاليف، وتعزيز عملية تخطيط الطلب.

Audience

هذه الدورة مخصصة لـ:

- مديري الطلبات والتخطيط.
- المحترفين في المشتريات والتوريد والمبيعات.

Training Methodology

This course uses a variety of adult learning styles to aid full understanding and comprehension. Participants will review case studies to highlight key areas of importance and possible areas for faults. They will be supplied with the best tools required for learning exercises to improve their skills. Participants will analyse the examples to thoroughly understand how these skills, techniques and methods apply in the workplace.

Summary

تخطيط الطلب هو العملية التشغيلية الشاملة لتلبية طلب العملاء بينما يتم إدارة مستويات المخزون وتجنب انقطاع سلسلة التوريد. إنه أمر أساسي لضمان مستويات عالية من رضا العملاء، وتقدير التكاليف التشغيلية، وتحري رأس المال العامل.

يوفّر هذا الدورة لك المعرفة والمهارات اللازمّة لدمج توقعات المبيعات وإدارة المخزون وإدارة سلسلة التوريد بنجاح لتلبية طلب العملاء بكفاءة وفعالية. بالإضافة إلى إنشاء فهم أساسي لعمليات تخطيط الطلب والتنبؤ، ستتعلم أيضًا كيفية دمج تسجيل المخزون في تخطيطك وربط العمليات والتسويق من خلال إدارة الطلب.

Course Content & Outline

Section 1: Demand in the Supply Chain

- Understand the structure and characteristics of supply chains.
 - Describe the process of customer segmentation.
 - Identify customer needs.
- Outline the use of Pareto (ABC) Analysis in classifying products.
- Discuss the importance of inventory locations.

Section 2: Demand Planning

- Identify the different demand planning strategies.
- Describe the benefits of customised product hierarchies.
 - Outline the aggregate planning process.
 - Summarise MRO inventory planning.

- Examine Master Production Scheduling (MPS).

Section 3: Forecasting Demand

- Outline the general principles of demand planning and forecasting.
 - Discuss the impact of lead time on the forecasting process.
 - Compare quantitative and qualitative forecasting methods.
 - Examine strategies to track and evaluate forecast accuracy.
 - Determine safety stock levels.

Section 4: Recording Inventory

- Describe inventory recording strategies: periodic and perpetual.
 - Assess inventory accuracy through cycle counting.
- Compare the use of RFIDs and barcodes to manage inventory movement.
 - Discuss the key aspects of inventory accounting.
- Identify how inventory management complements demand planning

Section 5: Demand Management

- Identify the differences between demand planning and demand management.
 - Outline the characteristics of demand management.
 - Define and analyse the stock turnover ratio.
 - Examine how demand management impacts customer service.
 - Explore the impact of demand management on operations costs.
- Describe how to measure and evaluate the efficacy of your system.

Certificate Description

Holistique Training. عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من (e-Certificate) وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية من Holistique Training.

وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993 أو ISO 21001 كما أنها معتمدة وفق معايير، (CPD) المستمر

لهذه الدورة من خلال شهادتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة CPD ووفقاً لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training التدريب من لأي دورة واحدة نقدمها حالياً CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

خدمة العملاء والعلاقات العامة، المشتريات والمستودعات والخدمات اللوجستية وسلسلة التوريد، المبيعات والتسويق

Related Articles



إدارة سلسلة التوريد: ما هي، وما أهميتها وفوائدها؟

تعد إدارة سلسلة التوريد جزءاً حيوياً للتحكم في منتج الشركة وفهم احتياجات المستهلك. تحتوي سلسلة التوريد على معلومات أساسية للشركة لتحديد كيفية بيع المنتج بحيث يمكن إجراء التعديلات لصالح العميل في توفير التكاليف وقيمة المنتج. يمكن للشركات التي تهتم بسلسلة التوريد الخاصة بها أن تحسن أرباحها وتصبح أفضل في تلبية

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/Lknfl_P9i6o?si=JXnfUwCydrdHTSqa