



THEME DE LA FORMATION

PLANIFICATION
COMMERCIALE ET DE PRODUCTION

OBJECTIFS :

- Comprendre les principes de la planification intégrée commercial-production.
- Maîtriser le PIC (Plan Industriel et Commercial) et le PDP (Plan Directeur de Production).
- Aligner la demande commerciale et la capacité de production.
- Optimiser les niveaux de stock et le taux de service client.

PROGRAMME

DUREE

02 jours (14 heures)

DATE

A définir d'un commun accord

PREREQUIS

Notions de base en gestion commerciale ou production

PEDAGOGIE

Méthodes et techniques :

- Méthodes expositives
- Méthodes démonstratives (vidéo)
- Brainstorming, études de cas (ateliers)

Outils didactiques :

- Présentations en PowerPoint (data-show)
- Audiovisuel

Alternance entre des connaissances théoriques et études de cas pratiques réels à l'entreprise.

EVALUATION

- Test d'évaluation des connaissances acquises
- Fiche d'évaluation à chaud

INTRODUCTION

1. FONDAMENTAUX DE LA PLANIFICATION

- Niveaux de planification (stratégique, tactique, opérationnel)
- Processus S&OP (Sales & Operations Planning)
- Interfaces entre fonctions commerciale, production et supply chain

2. PRÉVISION DE LA DEMANDE ET PLAN COMMERCIAL

- Méthodes de prévision des ventes
- Construction du plan commercial et gestion de la demande
- Prise en compte de la saisonnalité et des promotions

3. PIC ET PDP

- Élaboration du Plan Industriel et Commercial (PIC)
- Du PIC au Plan Directeur de Production (PDP)
- Ajustement charge/capacité et arbitrages

4. PILOTAGE ET CAS PRATIQUES

- Indicateurs de performance (taux de service, stocks, OTIF)
- Réunions S&OP et prise de décision
- Etudes de cas pratiques et évaluation de la formation