

Enterprise Sales and Operation Planning (S&OP)

BeProfessionalTheClub®

Suite 18, Patra Office Tower 17th Floor
Jl. Gatot Subroto Kav.32-34
Jakarta 12950

Tel: +6221-5228081, 3239-3959
Fax: +6221-5207195

Email: beproseminars@gmail.com
Website: www.bepro-seminar.com

About BeProfessionalTheClub

BeProfessionalTheClub dan CareerTrack Training adalah divisi pelatihan manajemen dari PT.Proesdeem Indonesia—lembaga konsultan manajemen yang sejak tahun 1995 memfokuskan kegiatannya pada penyelenggaraan pelatihan profesional. Pelatihan yang diselenggarakan oleh BeProfessionalTheClub dan CareerTrack Training senantiasa memadukan aktualitas dan kualitas kurikulum (modul) pelatihan, pelayanan yang prima, dan kapabilitas instrukturinya.

Pelatihan yang diselenggarakan oleh BePRO dan CareerTrack senantiasa mengacu pada perkembangan mutakhir dalam pengelolaan perusahaan yang saat ini berorientasi kepada terciptanya *good corporate governance*.

BePRO dan CareerTrack sejak berdirinya tahun 1995 senantiasa berusaha mempertahankan kualitas professional training yang tinggi dengan menerapkan adanya check and control, sehingga professional training yang diselenggarakan dapat:

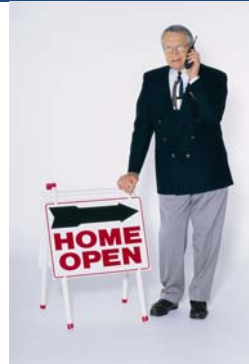
- menjawab kebutuhan para peserta secara komprehensif dan dengan pendekatan aplikatif
- memfokuskan terhadap solusi yang spesifik dan relevan terhadap perkembangan terkini
- memberikan aspek teknik dan aplikatif yang dibawa oleh para instruktur yang mempunyai
- memfasilitasi kebutuhan soft skill dalam pengembangan karir dan bisnis

Melalui professional training, BePRO dan CareerTrack dapat membantu perusahaan yg ingin berkembang ataupun memperkuat posisi strategisnya dengan memberikan expertis yang dapat meningkatkan kemampuan dalam:

- Mengelola prioritas secara efektif
- Membangun budaya kerja yang produktif
- Meningkatkan job value
- Menyelaraskan kemampuan dengan perkembangan serta kebutuhan terkini
- Menciptakan proses, dan professional terbaik bagi perusahaan.

Web Service Links:

www.LPAuditorInternal.org
www.theITMP.com
www.CareerTrack-Training.com
www.PROESDEEM.com



Sales and Operation Planning (S&OP) merupakan hal yang penting bagi sebuah perusahaan untuk menjalankan bisnisnya. Dengan S&OP, perusahaan dapat menyeimbangkan antara demand dan kemampuan

perusahaan dalam memenuhi demand tersebut. Dan S&OP, merupakan dasar dari pembuatan rencana aktifitas lainnya seperti rencana operasional, financial, kapasitas, man power dan lainnya. Ketidakakurasian dan kegagalan S&OP akan berakibat buruk bagi aktifitas yang lain, seperti tingginya inventory, kekurangan cash dan lainnya. Maka pada saat ini, banyak perusahaan besar yang sudah mengaplikasikan S&OP.

Pelatihan ini akan mengajak para peserta untuk memahami arti penting dan bagaimana menjalankan Sales and Operation Planning ini

Tujuan Pelatihan:

1. Memahami arti penting dan manfaat S&OP dan keterkaitannya dengan operational dan fungsi lainnya
2. Memahami bagaimana struktur dari S&OP
3. Memahami input yang dibutuhkan untuk mengaplikasikan S&OP
4. Memahami teknik dan tools yang digunakan
5. Memahami keterkaitan S&OP dengan planning yang lain
6. Memahami S&OP melalui studi kasus

Siapa yang Menjadi Peserta?

Finance, Purchasing, Sales dan Marketing, Production dan para professional yang terlibat dalam perencanaan maupun operasional.

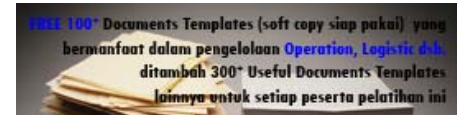
Metode Pelatihan

Pelatihan menggunakan metode ceramah dalam memahami konsep, dan latihan/studi kasus dalam mendalami teknik aplikasinya.

Pada akhir pelatihan para peserta akan membuat action plan, untuk menentukan rencana yang akan diterapkan setelah kembali ke dunia kerja.

Pokok-Pokok Bahasan

1. Sales & Operation Planning (S&OP) Overview
 - a. What is Sales & Operation Planning
 - b. What are the benefits?
 - c. How S&OP support supply chain management?
2. The Structure and Logic of Sales & Operation Plan
 - a. Link Sales and Operation
 - b. Make to Stock View
 - c. Make to Order View
 - d. Finished to Order
 - e. Pull vs. Push
 - f. New Product Development
 - g. Seasonality
3. Input and Monthly S&OP Process
 - a. Input of S&OP
 - b. Sales forecast and Demand Planning
 - c. Supply & Capacity Planning
 - d. Pre Meeting & Executive S&OP Meeting
4. Assigning Responsibility S&OP Team
5. Tools for Linking Volume with Mix
 - a. Resources Planning : ERP & MRP
 - b. Distribution Resources Planning
6. S&OP Extended Demand & Supply Chain
 - a. Customer Link
 - b. Supply Chain Management
 - c. Outsourcing & Third Party Logistic
7. Organization for S&OP
8. S&OP and Financial Planning
 - a. S&OP and Budget Preparation
 - b. Planning for Capacity Needs
 - c. Managing Cash Flow
9. Case Study



Related Topics:

- ▶ BP-706 [Production Planning & Inventory Control \(PPIC\)](#)
- ▶ BP-717 [Managing Operation for Performance Improvement](#)
- ▶ BP-716 [Supply Chain - Concept, Solution and Application](#)
- ▶ BP-703 [Inventory Management: Planning, Replenishment & Activities Ctrl](#)

Your Schedule	Location	Investment/ Person ^{*)}
February 13-14, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000
April 03-04, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000
June 21-22, 2012	Bandung	IDR 3.500.000
August 02-03, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000
October 09-10, 2012	Jakarta	IDR 3.500.000
December 17-18, 2012	Bandung	IDR 3.500.000

*Exclude Tax, Transportation & Accommodation

Lokasi & Ketentuan Pelaksanaan:

Jakarta: Patra Office Tower#1710 atau Hotel Puri Denpasar/Peninsula/Ibis Sipli/Century/ atau hotel lainnya yang akan dikonfirmasi melalui undangan seminar.
Bandung: Hotel Golden Flower, Grand Seriti, atau hotel lainnya yang akan dikonfirmasi melalui undangan seminar.
Jumlah peserta minimal untuk pelaksanaan di Bandung 5(lima) orang, Jakarta 3(tiga) orang sesuai konfirmasi yang kami terima seminggu sebelum pelaksanaan. Dalam hal jumlah peserta kurang dari ketentuan minimal tersebut maka keputusan pelaksanaannya dapat dibicarakan kedua belah pihak untuk mendapatkan solusi terbaik.

Bila Anda menginginkan jadwal dan lokasi yang berbeda dengan yang telah ditentukan di atas silahkan hubungi Customer Service kami melalui telepon 021-5228081, 3239-3959 atau email: beproseminars@gmail.com