advance
Operations Management School

APICS The Association for Operations Management®
Authorized Education Provider



Institute of Business Forecasting & Planning

CERTIFICAZIONE IBF CPF®

CERTIFIED PROFESSIONAL FORECASTER

ADVANCE

Operations Management School

DEMAND PLANNING & FORECASTING - IBF
PREPARAZIONE ALLA CERTIFICAZIONE CPF® (CERTIFIED PROFESSIONAL FORECASTER) DELL'IBF, INSTITUTE OF BUSINESS FORECASTING & PLANNING

Non importa in che tipo di business ci si trovi o in quale funzione si operi, vi è sempre la necessità di un qualche tipo di previsione su cui costruire un piano.

Questi piani sono applicati a diversi settori dell'organizzazione, che hanno esigenze e obiettivi diversi.

- Gli addetti al marketing hanno bisogno di previsioni per determinare quali nuovi prodotti o servizi introdurre o interrompere, in quali mercati entrare o da quali uscire, quali prodotti promuovere.
- I venditori utilizzano le previsioni per fare i piani di vendita, in quanto le quote di vendita sono generalmente basate su stime di vendite future.
- I manager della supply chain e operations utilizzano le previsioni per rendere la produzione, l'approvvigionamento, e i piani di logistica il più possibile regolari.

Ormai ci stiamo muovendo in un mondo sempre più guidato dalla domanda, dove fare previsioni accurate e pianificazioni mirate non è più un'opzione, ma un obbligo assoluto per essere competitivi sul mercato, per soddisfare la domanda rispettando i costi. Pertanto la pressione sui Demand Planner, Forecaster, Professional del processo S&OP è sempre più intensa anche nelle nostre realtà industriali.
Abbiamo i team giusti e le competenze giuste per migliorare le prestazioni sul mercato e la profittabilità delle nostre organizzazioni?

Questo corso, proposto per la prima volta in Italia da Advance School, affronta in maniera completa ed esaustiva temi e Best Practice nell'area **Demand Planning & Forecasting, basandosi sul BOK di IBF**, Institute of Business Forecasting & Planning, organizzazione considerata oggi come riferimento internazionale in questa area.
Il programma prepara alla **certificazione professionale dell'IBF CPF®, Certified Professional Forecaster.**

Il programma di certificazione IBF è costituito da un Body of Knowledge che è stato strutturato nel corso degli ultimi 30 anni e il cui punto di forza è la conoscenza basata sulle best practice, in continuo aggiornamento e fondate su casi di successo, che sono diventati modelli vincenti anche quando l'economia è in evoluzione o sta vivendo rapidi cambiamenti.



A CHI È RIVOLTO IL CORSO

Demand Planning Manager
Demand Planner
Supply Chain Manager
Forecasting Analyst
Forecasting Manager
Inventory Manager
Master Scheduler
S&Op Professional
Marketing Manager
Sales Manager
Consulenti Erp che vogliano ampliare le proprie conoscenze di Demand Forecasting e Planning

Il corso si rivolge a professionisti che nell'ambito della previsione e pianificazione della Domanda, vogliano accelerare la loro carriera, aumentare la loro leadership e crearsi nuove opportunità di mercato, dando un valore alla loro esperienza professionale, fatta di conoscenza e di competenze acquisite sul campo.

BENEFICI PER IL PARTECIPANTE

- ✔ Validazione delle conoscenze nell'area in base ad un BOK internazionale
- ✔ Solida preparazione per affrontare un mercato dinamico
- ✔ Ampliamento delle proprie conoscenze
- ✔ Padronanza dei processi Demand Planning, Forecasting e S&OP
- ✔ Maggiore valore sul mercato del lavoro e nella propria azienda

BENEFICI PER L'AZIENDA

- ✔ Presenza nella propria organizzazione di un'alta professionalità nel gestire i processi chiave Demand Planning, Forecasting e S&OP: questo risulta un maggiore valore per l'azienda
- ✔ Processi di area implementati in linea con le Best Practice
- ✔ Efficacia nel Training, perchè si investe in un programma consolidato e riconosciuto come eccellenza
- ✔ Migliori decisioni di Business

CONTENUTI DEL CORSO

1. Fundamentals of Demand Planning & Forecasting: People, Processes and Technology

Key Learnings:

- Learn how to structure a demand planning process to get the best results for your forecasting & planning efforts.
- Learn how the forecasting process impacts forecast accuracy and how to gain forecast buy in/acceptance within the organization.
- Learn how forecasts impact management decisions.
- Learn the types of forecasting to be considered in developing a demand planning process.
- Learn approaches to handling products and data patterns, which are easy to forecast, as well as those that are difficult to forecast.
- Learn when to use shipment forecasts, unit forecasts, revenue forecasts as compared to order (demand) forecasts.
- Learn the benefits of consumption based forecasting, also known as POS data forecasting.

2. The Demand Planning & Forecasting Process: Basics of Demand Forecasting and their Drivers for Operations / Supply Chain Planning

Key Learnings:

- Learn what the bullwhip effect is, its effect on forecasting & planning, and how to prevent this from happening.
- Learn about the key drivers and the considerations in operations planning/ supply chain management, and the role forecasting plays.
- Learn about the related inventory and customer fulfillment issues that will be of concern to your company operations, and how to manage and hedge against them.
- Learn how to design a demand planning & forecasting process that is goal and decision driven.
- Learn how to establish priorities for forecasting & planning, how much time to spend and where to spend it, as well as how to hedge against the "Un forecastable".
- Learn how to setup a demand planning consensus meeting and be driven by a single number forecasts.

3. Collaborative Processes: Sales & Operations Planning (S&OP) and Collaborative Planning, Forecasting & Replenishment (CPFR)

Key Learnings:

- Learn how to design an optimal S&OP process and manage it effectively.
- Learn how to organize and manage S&OP meetings and ensure top management support.
- Learn Demand Sensing & Demand Shaping for balancing supply with demand to achieve company goals.
- Learn the basics of CPFR, success factors, and challenges.
- Learn the nature of POS & Syndicated data, and the valuable market intelligence they provide.
- Learn the sources of syndicated data such as AC Neilson and IRI.
- Learn how to pilot and launch CPFR with key accounts/ customers.
- Learn CPFR process steps and supporting elements, such as the business plan, handling of exceptions, and order policy.

4. Data Management, Planning & Forecasting errors and measurement metrics

Key Learnings:

- Learn how to define and locate important data for your forecasting effort.
- Learn how to analyze data to determine patterns that are useful for your planning and forecasting processes.
- Learn how to cleanse data and deal with data outliers, missing data, promotional effects, events, unit of measure mismatches, seasonal and trend effects, and other considerations in ensuring that you have usable and relevant information.
- Learn about different error measurement metrics, and their pros and cons, that can be used to better understand your forecasting and planning performance.
- Learn how to develop Key Performance Indicators (KPI's) that are most appropriate and applicable to your organization's needs.
- Learn how to use error as information feedback to improve your future plans and forecasts, as well as a source of business information for your company's management.

5. Forecasting Models: Time Series Methods and how to select and use

Key Learnings:

- Learn how to evaluate and match data patterns with forecast models.
- Learn the fundamental differences between time series forecasting and using cause and effect/ regression models.
- Learn how to evaluate accuracy in selecting your model, and how to establish in advance, the expected accuracy and range of forecasts.
- Learn key concepts and terminology of time series forecasting models and methods.
- Learn how to estimate seasonal factors, and improve forecast accuracy.
- Learn how to disaggregate your best category level forecasts into their respective SKU forecasts.
- Learn how to track and prepare forecasts using the sales ratio method.
- Learn how prepare forecasts using several models based on averages, as well as exponential smoothing.

6. Cause & Effect / Regression Models for Forecasting & when they are most appropriate

Key Learnings:

- Learn the benefits of cause and effect models as well as when and how to use them.
- Learn how to build a cause and effect model and prepare forecasts that meet your needs.
- Learn the necessary data requirements, and transformations that can make your cause and effect models more effective.
- Learn how to validate and gain confidence in your cause and effect forecasts by evaluating and putting the model through diagnostic testing such as ex post forecasting & more.

7. New Product Forecasting & Planning: making decisions when little or no data is available

Key Learnings:

- Learn what to expect when developing and forecasting for new products & services.
- Learn what models are available to forecast new products and how to use them in combination, e.g. cause and effect model and diffusion model.
- Learn how to use both quantitative and qualitative methods in combination to get better results in your forecasts.
- Learn how to structure a new product development planning and forecasting process.
- Learn who should be involved and when in the new product forecasting & planning process.
- Learn how to modulate your forecasts and forecast methods as the new products approach their launch time.
- Learn the role of judgment and how collaborative efforts improve new product forecasts & plans.

8. Demand Planning & Forecasting Software Systems: Selection, audits and more

Key Learnings:

- Learn why it is important to determine the process first and then decide on the system that aligns with the process.
- Learn who should be involved in identifying the process you need as well as validating the process prior to a software application roll out.
- Learn the pros and cons of using software to automate processes.
- Learn what attributes to look for in a forecasting software/ system that is best for you.
- Learn how to determine the need for a forecasting & demand planning application.

9. Corporate benchmarks, best practices, and gaining buy-in through better communication in Demand Planning & Forecasting

Key Learnings:

- Learn about dealing with difficult people, resolving conflict, dealing with a range of people who have different needs and priorities.
- Learn the basics of running an effective review meeting, how to structure an appropriate agenda, and how to prepare the most effective presentation materials.
- Learn how to more effectively communicate with different levels of management and professionals and managers in different functional areas of the company.
- Learn some of the most important characteristics in communicating forecasts based upon the experience of demand planners & forecasters at best in class companies.
- Learn about the best practices of companies in developing models and accurately forecasting with them.
- Learn how best practices/ best in class companies use software to support their forecasting models and data needs, as well as how they track their accuracy over time.

PERCORSO FORMATIVO

Il percorso di Tutoraggio si articola **in 3** giornate alle quali si aggiunge una mezza giornata, di sabato, per la verifica finale presso la scuola. Le 3 giornate coprono completamente il percorso di certificazione e **sono intervallate** da un periodo di studio individuale per la preparazione degli esami. La formazione in aula è interamente in italiano. **Il percorso ha una durata di circa 3 mesi.**
Per la frequenza del corso è necessaria una buona conoscenza della lingua inglese in quanto il materiale didattico e gli esami sono in inglese.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

La quota aggiornata è riportata sul sito: www.advanceschool.org

- Comprende il materiale didattico in inglese
- Comprende la fee dell'esame finale CDPF presso Advance School.
- Non comprende l'iscrizione agli esami IBF - CPF®

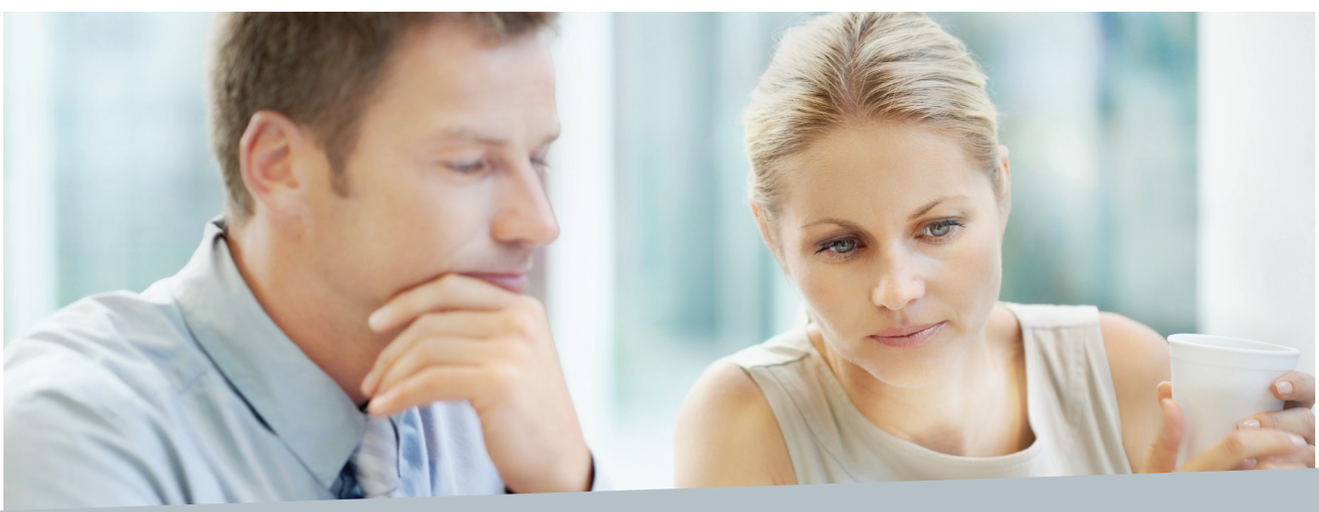
Il corso avrà luogo nelle sedi Advance di Milano e Bologna

ESAMI

Al termine del corso, verrà effettuata una verifica finale presso Advance School basata sul BOK di IBF. La verifica dura mezza giornata e si svolge di sabato. Al superamento della verifica, verrà rilasciata da Advance la certificazione CDPF (Certified in Demand Planning & Forecasting).

CERTIFICAZIONE IBF CPF® (CERTIFIED PROFESSIONAL FORECASTER)

Dopo la verifica finale presso Advance, il candidato può decidere di iscriversi anche all'esame CPF®, gestito direttamente da IBF, al fine di ottenere la certificazione CPF®.
Le sessioni di esame sono pianificate da IBF in una o più città europee (di solito Amsterdam o Londra). Per un numero minimo di 5 interessati, Advance School contatterà IBF al fine di verificare l'apertura di una sessione di esame anche in Italia.



Institute of Business Forecasting & Planning

I requisiti per la certificazione CPF®

Ciascun candidato deve dimostrare di essere in possesso di uno dei seguenti requisiti per poter essere registrato all'esame CPF®:

- Diploma universitario e almeno 1 anno di esperienza professionale in ambito Business Forecasting and Planning.
- In assenza di diploma universitario è necessario avere almeno 2 anni di esperienza in ambito Business Forecasting and Planning.

- Per certificarsi CPF® è necessario **superare 3 esami da 100-150 domande** a risposta multipla da completare ciascuno in 2 ore. È necessario rispondere correttamente almeno al 70% delle domande.

IBF

L'Institute of Business Forecasting and Planning (IBF) è una associazione **nata nel 1981** che si occupa in modo professionale e focalizzato di forecasting e planning.

Le attività di IBF spaziano dalle ricerche di benchmark su metodologie e strumenti di forecasting best-in-class e all'avanguardia; alla pubblicazione di riviste specializzate (Journal of Business Forecasting); alla organizzazione di eventi internazionali (Best Practices Conferences, Supply Chain Forecasting & Planning Conferences, Leadership/Executive Forums, Statistical Forecasting Workshops); alla pubblicazione di materiale divulgativo e libri tematici e infine alla gestione del primo e unico programma di certificazione per forecasters e planners.



Negli anni IBF ha certificato migliaia di professionisti delle più importanti multinazionali note a livello globale, di cui è riportato un estratto.

Abbott
Acuity Brands Lighting
ADC Telecommunications
Alberto Culver
Alcatel-Lucent
American Italian Pasta Company
American Red Cross
American Textile Company
Amway
Anderson Windows
Andrew Corporation
Anteon Corp
AOL
AstraZeneca
Aveda
Aventis Pharmaceuticals
Baker Oil Tools
Barnes Distribution
BASF Corp
Baxter Healthcare
Bayer
Best Buy
Biomarin
Black & Decker
British Gypsum
Brown Forman
Capital One
Carhartt
Cartech
Caterpillar
Celgene
Char-broil
Chemtura
Chevron Texaco
Cisco Systems
Cleco, Inc.
CNH Global
Con Edison
Conros Corporation
Continental Tire
Cooper Lighting
Cordis
Corning Cable Systems
Coty Inc.
Cummins
Day Spring Cards
Dealer Tire
Delta
Delta Faucet
Deluxe Corporation
Depuy Orthopaedics
DePuy Spine
Discover Financial
Disney
Dorel Juvenile Group
Dorman Products
Dow Corning
Dupont
E & J Gallo Winery Canada
EAS
East Penn Manufacturing
Eaton Filtration GmbH
Edmund Optics
Eircom
Elkay
EMD Chemicals
Emerson Process
Emirates Telecommunication Cooperation
Emyco
ESAB
FedEx
Fisher Scientific
Fruit of the Loom
Fuji Photo Film USA
Gap
GE
General Mills
Georgia Pacific
GlaxoSmithKline
Globe Electric
Goodyear
Graco Children's Products
Grundfos Pump Corp.
Hanes Brands
Heineken
Heinz
Hewlett Packard
Hollister
Hypro Pumps
Infosys Technologies Ltd
Intuit
Invitrogen
Ipex Inc.
John Deere
Johnson & Johnson
Juno Lighting Group
Lafarge North America
Land O'Lakes
Lifescan
Lilly
Logitech
MAC
Manhattan Toy
Maple Leaf Foods
Mead Johnson
Melaleuca
Mepha Ltd.
Merrill Lynch
Michelin
Microsoft
Mine Safety Appliances
Monster Cable Products
Motorola Inc
Nature's Path Foods
Neiman Marcus
Nestle
Netjets
Nordstrom
Norfolk Southern Corporation
Noveon
Novozymes
Nuskin
Oberto
Ogio, Intl.
ON Semiconductor Corp.
OnStar
Oracle Corporation
Panasonic
Pepsico
Pfizer, Inc.
Pharmavite
Philip Morris
Prevost Parts
Primus Canada
Procter & Gamble
Quantum Corporation
Rand McNally
Research In Motion
Revlon
Rich-Sea Pak Corp
Roche Diagnostics
Rubbermaid
Sanford
Sappi Fine Paper
Sara Lee
Sartomer
Satyam
Saudi Aramco
SBC Communications
SC Johnson
SCA Tissue
Scholastic Book Fairs
Scunci International
Sealed Air
Sears
Shire Pharmaceuticals Inc
Sigma Aldrich
Smith & Nephew
Sony
Spring Industries
Standard Textile, Inc.
Sun Chemical
Syngenta
SYSCO Food Systems
TastyKake
Tektronix
Tennant Company Manufacturing
Teva Pharmaceuticals USA
Texas A&M University
The Boeing Company
The Hartz Mountain Corp
The Scotts Company
The Toro Company
Thermatru
Timberland
T-Mobile
Turtle Wax, Inc.
Tyson Foods
Under Armour
Unilever
UnitedHealthcare
University of Notre Dame
USAA
USG
Victoria's Secret Stores
Vi-Jon Laboratories
Wal-Mart Stores Inc
Walt Disney World
Welch's
Woodward
World Kitchen
Wrigley
Wyeth Pharmaceuticals
Xcel Energy
Yokohama Tire
Zytec

SCHEDA D'ISCRIZIONE

Fotocopiare e inviare via fax a:
Advance, Operations Management School s.r.l.
Strada Maggiore 32 - 40125 Bologna - c.a. Dott.ssa Pfister - Fax 051/227507

Presa visione delle condizioni di partecipazione, vi preghiamo di registrare le seguenti iscrizioni:

Partecipante Nome ..... Cognome.....

Funzione .....

Data di nascita ..... E-mail .....

Nome Corso ..... Data Inizio Corso .....

- Contatto per l'iscrizione:

Nome..... Cognome.....

(cui verrà comunicata la conferma del corso)

Tel. ..... Fax ..... E-mail.....

- Intestazione fattura

Al Partecipante C.F..... Alla Società.....

Città ..... Via .....

Cap.....Prov..... Partita Iva.....

Settore Attività .....

- Modalità di pagamento

Bonifico Bancario Banca Popolare Emilia Romagna

IBAN IT 37 D 05387 02413 000001554772

Intestato a: ADVANCE Operations Management School s.r.l.

In caso di annullamento scritto pervenuto ad Advance tra il 15° e 10° giorno precedente l'inizio del corso, verrà addebitato il 25% della quota d'iscrizione. Per gli annullamenti pervenuti successivamente, verrà addebitata l'intera quota di partecipazione. Nel caso non fosse stato raggiunto il numero minimo di iscritti, Advance comunicherà la sospensione del corso via fax. In questo caso la responsabilità di Advance s'intende limitata al rimborso delle quote di iscrizione pervenute. L'iscrizione s'intende perfezionata al momento del ricevimento da parte di Advance della presente scheda compilata in tutte le sue parti e sottoscritta. Advance si riserva la facoltà di modificare le date di svolgimento o di annullare i corsi programmati. In questo caso la variazione verrà tempestivamente comunicata agli interessati.

- Per conferma d'iscrizione:

DATA..... TIMBRO E FIRMA .....

Dichiaro di essere stato informato e di prestare il mio consenso a che il mio nominativo venga inserito nella banca dati di Advance ed utilizzato ai fini di una mia informazione per future attività ed iniziative, con l'esclusione della comunicazione dello stesso a terzi per altri motivi.
Esclusivamente nell'ipotesi in cui non fosse interessato a tale opportunità, barri la casella a lato.

DATA..... TIMBRO E FIRMA .....

advance
Operations Management School

Advance Operations Management School s.r.l.

Bologna
Strada Maggiore, 32 - 40125
Tel. +39 051 2910420
Fax +39 051 227507

Milano
via Vincenzo Monti, 8 - 20123
Tel. +39 02 46712715
Fax +39 02 48013233

info@advanceschool.org
www.advanceschool.org

we train for **performance**