

SALES & OPERATIONS PLANNING (S&OP) - Myynnin ja toiminnan suunnittelu

Miksi tämä koulutus on ajankohtainen?

Yritykset kohtaavat jatkuvasti haasteita kysynnän ja tarjonnan tasapainottamisessa, kustannusten hallinnassa ja asiakastyytyväisyyden ylläpitämisessä. Sales & Operations Planning -prosessin avulla liiketoiminnan strateginen suunnittelu ja operatiivinen toteutus yhdistyvät, mikä parantaa organisaation ketteryyttä ja kilpailukykyä muuttuvissa markkinaolosuhteissa.

Mitä hyötyä ja arvoa organisaatio saa koulutuksesta?

Koulutuksen avulla organisaatio voi saavuttaa merkittäviä parannuksia toimitusketjun hallinnassa ja resurssien käytössä. Investointi koulutukseen johtaa parempaan kysynnänhallintaan ja tehokkaampaan resurssien käyttöön:

- Varastotasojen optimointi: Varastoarvon pienentäminen vapauttaa pääomaa, joka voidaan kohdentaa strategisempiin investointeihin.
- Kysynnän ja tarjonnan parempi tasapaino: S&OP-prosessi vähentää ylituotantoa ja alivarastoimisen riskiä, mikä säästää sekä kustannuksia että aikaa.
- Tehostunut yhteistyö: Parempi kommunikaatio ja ennusteiden jakaminen toimintojen välillä tukee resurssien optimaalista käyttöä ja asiakastyytyväisyyttä.
- Strategisten tavoitteiden saavuttaminen: Selkeästi strukturoitu S&OP-prosessi auttaa linkittämään operatiiviset päätökset yrityksen pitkän aikavälin strategioihin.

Mitä osaat koulutuksen jälkeen?

- Ymmärrät S&OP-prosessin kokonaisuuden: Tiedät sen vaiheet ja tavoitteet sekä ymmärrät, miten ne linkittyvät liiketoiminnan muihin toimintoihin.
- Tunnistat implementoinnin haasteet: Osaat varautua tyypillisiin ongelmiin ja löytää ratkaisuja niiden ylittämiseksi.
- Sovellat käytännön esimerkkejä: Opit konkreettisten case-esimerkkien avulla, miten S&OP-menetelmiä otetaan käyttöön ja hyödynnetään valmistavassa teollisuudessa.
- Parannat yhteistyötä: Ymmärrät, miten S&OP-prosessi tuo yhteen eri toimintojen tavoitteet ja resurssit tehokkaaksi kokonaisuudeksi.

Kenelle koulutus sopii?

Koulutus on tarkoitettu toimitusketjun hallinnan ja liiketoiminnan suunnittelun ammattilaisille, jotka haluavat kehittää yhteistyötä eri toimintojen välillä.

Kouluttaja:

Director, Projects & Development, Toni Sirviö, Konecranes

Päivämäärä ja aika:

20.10.2026, klo 09:00-12:00

10.12.2026, klo 09:00-12:00

Ohjelma klo 09:00-12:00 +/-15 min.

SISÄLTÖ

Sales & Operations Planning

- S&OP:n konseptuaalinen ymmärtäminen; miksi ja miten?

- Liiketoiminnan ja suunnitteluprosessin tavoitteet
- S&OP:n implementoinnin haasteet
- Eri tuotevarianteille soveltuvien planning -mallien läpikäynti (CTO, configure-to-order sekä ETO, engineer-to-order)
- IBP -konsepti (Integrated Business Planning); raha- ja reaali-prosessin kytkeminen toisiinsa
- S&OP:n alaprosessit; demand and supply planning sekä demand-supply balancing
- Tärkeimmät mittarit
- S&OP työkalut
- Case-esimerkkejä valmistavan teollisuuden yrityksen S&OP -prosessista ja prosessin kehitysvaiheista

Mittarit

- Mitä kannattaa mitata ja millä tavoin?
- Mikä on hyväksyttävä tarkkuustaso?
- Miten tarkkuustasot kannattaa kommunikoida eri sidosryhmille?

Demand Planning ja Forecasting

- Ennusteprosessi ja siihen liittyvät haasteet
- Myyntiprosessi (sales funnel management) demand planningin inputina
- Ulkoiset indikaattorit (kuten ostopäälikkoindeksi, PMI) ennusteiden validoinnissa
- Datan kerääminen, mittaaminen ja analysointi

Supply Planning ja S&OE

- Planningin eri aikahorisontit
- Miten tuotannonohjaus ja S&OP linkittyvät toisiinsa?
- S&OE (Sales & Operations Execution) rooli

S&OP-työkalut

- Mitä S&OP-työkaluja on tarjolla?
- Mitä kannattaa ottaa huomioon työkalun/ohjelmiston valintaprosessissa?
- Miten S&OP dataa voi hyödyntää ERP:ssä (kapasiteetti- ja materiaalisuunnittelu)

ILMOITTAUTUMINEN

P. 09 696 2950, www.yritysakatemia.fi, ilmoittautuminen@yritysakatemia.fi

OSALLISTUMISMAKSU

450 euroa + alv laskutetaan koulutuspäivänä. Koulutus ja materiaalit sisältyvät hintaan.

Lisäosallistujat -50 %

PERUUTUSEHDOT, LIPPUTYYPIT JA HINNOITTELU:

Yli 60 päivää koulutukseen: Super Early Bird, -25%

Alle 60 päivää koulutukseen: normaalihinta

Estyneen tilalle voidaan vaihtaa toinen osallistuja kuluitta.

Peruutuksesta ja 14 päivää ennen koulutusta tehdyistä muutoksista veloitetaan toimistokuluina 15 % koulutuksen hinnasta. Myöhemmin kuin 14 päivää ennen koulutusta

tehdyistä peruutuksista tai peruuttamatta jätetystä ja käyttämättömästä koulutuspaikasta veloitetaan osallistumismaksu kokonaisuudessaan. Peruutus on tehtävä kirjallisesti.

Alennushintaisilla lipuilla ei ole peruutus mahdollisuutta.

Varaamme oikeuden muutoksiin, ja siirtää jo sovittuja koulutuksia myöhempään ajankohtaan, tai muuttaa etäkoulutuksiksi. Koulutus saattaa siirtyä tai peruuntua mm. vähäisen osallistujamäärän vuoksi. Muutosten osalta tiedotamme osallistujia erikseen, YritysAkatemialla on oikeus peruuttaa koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle siitä sähköpostilla viimeistään 4 arkipäivää ennen tilaisuuden ajankohtaa.