

## **SALES & OPERATIONS PLANNING ja toimitusketjun avainprosessit Myynnin ja toiminnan suunnittelu ja toimitusketjun avainprosessit**

Lukuisat yritykset yrittävät edelleenkin löytää parhaita mahdollisia tapoja myynnin ja toiminnan suunnittelun ja toimitusketjun avainprosessien tehokkaaseen toteuttamiseen. Moderni liiketoimintaympäristö asettaa uudenlaisia haasteita myös ennusteprosesseille sekä tuotannosuunnittelulle.

**Opi nyt, miten saat Sales & Operations Planning -prosessista irti oleellisen**, mihin asioihin siinä kannattaa keskittyä, sekä miten tämä kannattaa toteuttaa suunnitelmallisesti ja tuottavasti oman liiketoimintaympäristösi erityispiirteet huomioiden.

**Opi ymmärtämään perusteet Sales & Operations Planning prosessiin liittyen.** Saat käytännön esimerkkejä käyttöönottoon, pyörittämiseen sekä työkalun valintaan liittyen.

- Ymmärrät prosessin eri vaiheet
- Hahmotat tyypillisimmät haasteet käyttöönotossa
- Hallitset ja osaat soveltaa käytännönläheisiä esimerkkejä

### **Miksi tämä koulutus on ajankohtainen?**

Nyky maailmassa yritykset kohtaavat jatkuvaa epävarmuutta, kuten geopolittisiä jännitteitä, raaka-ainepulaa ja toimitusketjujen keskeytyksiä. Samalla kestävä kehityksen vaatimukset lisäävät painetta kehittää liiketoimintamalleja ympäristöystävällisemmiksi. Sales & Operations Planning (S&OP) on keskeinen työkalu, joka auttaa yrityksiä reagoimaan nopeasti muutoksiin, tehostamaan toimitusketjua ja integroimaan kestävä kehityksen osaksi strategiaa.

### **Mitä hyötyä ja arvoa organisaatio saa koulutuksesta?**

Tämä koulutus antaa yrityksille konkreettiset työkalut toimitusketjun suunnitteluun ja johtamiseen tavalla, joka lisää joustavuutta ja varautumista poikkeustilanteisiin. Lisäksi koulutus auttaa rakentamaan S&OP-prosessin, joka tukee yrityksen kestävä kehityksen tavoitteita.

Esimerkki: Yritys, joka hyödyntää toimivaa S&OP-prosessia, kykeni reagoimaan globaalin mikrosirupulan aiheuttamiin toimituskatkoksiin. Ennakoimalla markkinatilanteen yritys pystyi varaamaan tarpeeksi raaka-aineita hyvissä ajoin ja siirtämään osan tuotannosta vähemmän kriittisiin segmentteihin. Tämä paitsi varmisti toimitusten jatkumisen myös auttoi ylläpitämään asiakastyytyväisyyttä, samalla kun kustannukset pysyivät kurissa.

---

**Sales & Operations Planning (S&OP) on terminä ollut tunnettu jo 1980-luvulta lähtien.**

**Tästä on muotoutunut yksi yritysten kaikkein tärkeimmistä prosesseista.  
Opi miten tämä tapahtuu tänä päivänä.**

---

**Kenelle:** Koulutus sopii erityisesti henkilöille, jotka ovat vastuussa suunnittelu toiminnoista, siirtymässä S&OP -tehtäviin, hoitavat tuotannonohjaukseen -ostoon tai hankintaan tai liiketoiminnan kehitykseen liittyviä tehtäviä. Muutkin kiinnostuneet ovat tervetulleita mukaan.

**Kouluttaja:**

Director, Projects & Development, Toni Sirviö, Konecranes

**Päivämäärä ja aika:**

20.10.2026, klo 13:00-16:00

10.12.2026, klo 13:00-16:00

**Ohjelma klo 13:00-16:00 +/-15 min.**

**SISÄLTÖ****Sales & Operations Planning (S&OP) eli kysynnän ja tarjonnan tasapainottaminen**

- Päätöksentekoprosessina S&OP on elintärkeä kaikille yrityksille.
- Miten tasapainotat asiakaskysyntää tuotannon ja toimitusketjun kyvykkyyksien kanssa?
- S&OP muodostaa toimiessaan selkärangan yrityksen toiminnalle. Mikäli ennusteet ja tuotanto eivät kohtaa, on yrityksellä lähtökohtaisesti haasteita päästä kustannustehokkaaseen toimintaan.
- Suunnitteluprosessi on myös työkalu hallita toimitusketjun poikkeustilanteita, joita esimerkiksi pandemia tai geopoliittiset myllerrykset aiheuttavat.
- Saat käytännön esimerkkejä Sales & Operations Planning -prosessin käyttöönottamisesta, toimitusketjun poikkeustilanteista sekä joustavuuden rakentamisesta.

**Toimitusketjun joustavuus sekä kestävä kehitys**

- Toimitusketjun poikkeustilanteita tulee jatkossakin olemaan ja kysymys kuuluukin, miten yritysten tulisi näihin varautua?
- Parempi ja kustannustehokkaampi suunnitteluprosessi yhdistettynä erilaisiin skenaarioihin auttaa yrityksiä ottamaan huomioon erilaiset poikkeustilanteet.
- Kestävä kehitys sekä vastuullisuus ovat osa vastuullisten yritysten strategiaa. Miten suunnitteluprosessi tukee kestävästä kehitystä yrityksissä?

**Muita käsiteltäviä aiheita**

- Mitä kannattaa mitata ja millä tavoin?
- Ennusteprosessi ja data

**ILMOITTAUTUMINEN**

P. 09 696 2950, [www.yritysakatemia.fi](http://www.yritysakatemia.fi), [ilmoittautuminen@yritysakatemia.fi](mailto: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 muutokseen, 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.