FICHA WEB DEL CURSO
GESTIONAR LA DEMANDA

Nombre del curso	Gestionar la demanda
Código del curso	LPSC-GLD
Reseña corta	La dinámica de comercialización hoy día se encuentra en un escenario muy complejo sobre el que hay que considerar diversos aspectos técnicos. El tema de servicio al cliente ocupa un lugar muy importante dentro de los procesos implícitos y la suma de los criterios que permitan llevar adelante una gestión de la demanda óptima, eficiente y eficaz.
Mediador	Ing. Ignacio Sánchez Chiappe
Duración	16 horas
Modalidades de estudio	A distancia con el soporte del Campus Virtual • Autodirigido (Recorrido de la ruta de aprendizaje sin acceso a foro o facilidades de comunicación, no contempla evaluación ni certificado) • Autodirigido con asistencia tutorial (Recorrido de la ruta de aprendizaje más acceso a foro y facilidades de comunicación bajo pedido en plataformas de videoconferencia y teleclase) • Adición de evaluación y acreditación (Incluye lo previsto en acompañamiento y se adiciona la posibilidad de participar en la evaluación, recibir realimentación y obtener acreditación si alcanza la calificación aprobatoria)
Introducción	El curso inicia con los conceptos necesarios en torno a la planificación de la demanda. Posteriormente lo concerniente a los pronósticos que es un tema de mucha sensibilidad e importancia. Complementa con dos tópicos muy importantes en la actualidad que son el Marketing y la Atención al cliente. Para cerrar se trata toda la información concerniente a las Promociones con las consideraciones técnicas asociadas y las recomendaciones para lograr la orden perfecta.

Dirigido a	Este curso está dirigido a áreas de planificación logística en Supply Chain, planificadores de materiales, planificadores maestros, pronosticadores de demanda, demand managers, quienes dirigen equipos de trabajo en Supply Chain y logística, planificadores de inventarios, planificadores de estrategias logísticas, operadores de depósitos y almacenes, compradores y planificadores de abastecimiento.
Objetivos	• Reconocer los conceptos y características en torno a la demanda, los elementos que intervienen y la planificación • Comprender los aspectos claves del pronóstico y su contexto, los problemas típicos y las consideraciones • Identificar las 4 p del marketing y la importancia del servicio al cliente en la búsqueda de la orden perfecta • Describir las características y recomendaciones en torno a las promociones, para una adecuada implementación
Contenidos	Tema 1: Conceptos y primeros aspectos Tema 2: Pronósticos y previsión de la demanda Tema 3: Marketing y servicio al cliente Tema 4: Promociones
Recursos	• Lecciones con recursos multimediales en formato de imágenes, gráficos, recursos sonoros, audiovisuales y videotutoriales • Posibilidad de interacción en las lecciones para una navegación amigable y adaptable al ritmo de cada estudiante • Opciones para parar, avanzar, repetir y navegar según la necesidad del estudiante • Enlace a recursos adicionales en la web • Documentos adjuntos de interés

Facilidades	• Campus virtual con posibilidades de: ◦ Acceso a lecciones con contenidos y recursos ◦ Navegación interactiva ◦ Espacios de comunicación con el tutor • Flexibilidad para avanzar en el aprendizaje desde cualquier lugar y en cualquier momento
Evaluación y acreditación	Quienes hayan optado por el aprendizaje autodirigido, una vez que hayan recorrido todos los contenidos podrán comprar de manera adicional el derecho de examen y recibir un certificado de aprobación.