

Prognozowanie

Opis

Prognoza to szacunkowe określenie przyszłego poziomu danej zmiennej. Zmienną tą **najczęściej** jest popyt, podaż lub cena. Niemniej, każdą inną zmienną, także można prognozować, np.: budżety, kredyty, oprocentowania, usługi, materiały eksploatacyjne, zatrudnienia, zwolnienia oraz mnóstwo innych potrzeb biznesu. Prognozowanie jest pierwszym krokiem jaki organizacja powinna wykonać podczas określania długookresowego zapotrzebowania na moc produkcyjną, sporządzania rocznych biznesplanów i planowania krótkookresowych działań operacyjnych oraz łańcucha dostaw. Czy możesz sobie na przykład wyobrazić, że będąc dyrektorem szpitala, podejmujesz decyzje o rozmiarze nowego skrzydła, liczbie lekarzy i wielkości dostaw leków bez uprzedniego sporządzenia prognozy popytu ze strony pacjentów? W praktyce większość organizacji wykorzystuje wiele różnych technik prognozowania, których wybór zależy od sytuacji, w jakiej znajduje się firma. Niektóre metody prognozowania opierają się na nieformalnych ludzkich osądach, podstawą innych są przede wszystkim modele statystyczne i dane z przeszłości. Obie grupy metod mają duże znaczenie dla przewidywania przyszłości.

Sugeruje się zabranie na szkolenie laptopa, tabletu lub telefonu z excel'em lub arkuszami google.

Cele szkolenia

- przećwiczenie i omówienie znaczenia prognozowania,
- określenie najodpowiedniejszego w danej sytuacji rodzaju prognozy,
- zastosowanie różnych modeli prognoz opartych na szeregach czasowych,
- zastosowanie różnych modeli prognoz przyczynowo-skutkowych,
- zastosowanie różnych modeli prognoz opartych na technikach jakościowych,
- obliczanie mierników trafności prognoz i interpretacja wyników,

Adresaci

- planiści,
- pracownicy działu zaopatrzenia, zakupów,
- dział marketingu,
- pracownicy analizujący sprzedaż, podaż, popyt, ceny, zapotrzebowanie,
- pracownicy zamawiający materiały, surowce, części eksploatacyjne,

Korzyści dla uczestników

1. Uświadomienie sobie mocnych i słabych stron organizacji, pod kątem prognozowania
2. Rozwój umiejętności prognozowania jakościowego i ilościowego,
3. Wzrost efektywności pracy z powodu mniejszych błędów w prognozach,
4. Podniesienie umiejętności przewidywania przyszłości,

Metody szkolenia

1. Inspirująca dyskusja na przykładach
2. Prezentacja multimedialna
3. Warsztaty i ćwiczenia praktyczne
4. Studium przypadku

Czas trwania

16 godzin dydaktycznych, czyli 14h zegarowych - 2 dni

Program szkolenia

Dzień1:

1. Charakterystyka przedsiębiorstwa:

- wprowadzenie, podstawowe definicje, rodzaje prognoz,
- prognozy popytu, podaży, cen i inne
- 4 prawa prognozowania.

2. Wybór metody prognozowania: techniki jakościowe, szeregi czasów, modele przyczynowo-skutkowe.
3. Modele prognozowania oparte na szeregach czasowych:
 - losowość, trend, sezonowość,
 - metoda naiwna – omówienie, wzór, studium przypadku,
 - średnia ruchoma - omówienie, wzór, studium przypadku, model średniej ruchomej, model wygładzania,
 - średnia ruchoma ważona - omówienie, wzory, studium przypadku,
 - wygładzanie wykładnicze - omówienie, wzory, studium przypadku,
 - liniowy model wygładzania wykładniczego Holta - omówienie, wzory, studium przypadku,
 - regresja liniowa - omówienie, wzory, studium przypadku,

Dzień 2:

- dostosowania sezonowe - omówienie, wzory, studium przypadku.
4. Prognozowanie przyczynowo-skutkowe:
 - regresja liniowa ze zmienną niezależną (x) inną niż czas - omówienie, wzory, studium przypadku,
 - regresja wieloraka - omówienie, wzory, studium przypadku.
 5. Mierniki trafności prognoz - omówienie, wzory, studium przypadku.
 6. Wspólne planowanie, prognozowanie i uzupełnianie zapasów – CPFR – omówienie.
 7. Zadania oraz studium przypadków – wykonane i do zrobienia w zespołach.
 8. Jakościowe metody prognozowania: badania rynkowe, dyskusja panelowa, metoda delficka, metoda analogii cyklu życia, prognozy narastające – omówienie, przećwiczenie wybranych.
 9. Podsumowanie.