



OBJETIVO

- Fundamentos do S&OP
- Processo do S&OP
- Integração de vendas e operações
- S&OP e a cadeia de suprimentos
- Tecnologia e ferramentas de apoio ao S&OP
- Desafios e melhores práticas do S&OP

O QUE SERÁ APRENDIDO

- Fundamentos do S&OP
- Processo do S&OP
- Integração de vendas e operações
- S&OP e a cadeia de suprimentos
- Tecnologia e ferramentas de apoio ao S&OP
- S&OP em setores específicos
- Desafios e melhores práticas do S&OP

AULAS MEDIADAS AO VIVO (ZOOM)

Aulas mediadas ao vivo (Zoom)

As aulas ao vivo serão realizadas pela Plataforma Zoom, gravadas e disponibilizadas para os alunos durante a realização do curso;

PÚBLICO-ALVO

- Profissionais de vendas e marketing
- Gerentes e líderes de operações responsáveis pelo planejamento e execução de atividades operacionais
- Gerentes de planejamento estratégico que buscam alinhar o planejamento de vendas e operações com os objetivos estratégicos da organização
- Profissionais de finanças e controle, que desejam entender a importância do S&OP para a gestão financeira da organização.

CARGA HORÁRIA

- 8 horas (2 encontros) divididos em 4 módulos
- Remoto ao vivo ou presencial (in company)

CERTIFICADO

Certificado com comprovação fornecido pela Homegiz Escola de Negócios.

PROFESSOR: Dr. Jadilson Marçola



Executivo de Marketing e tecnologia com mais de 20 anos de experiência, atuando no mercado brasileiro em empresas de variados portes e complexidades nos segmentos industrial, educacional e tecnológico.

Doutor e Mestre em Eng. de Produção (UFSCAR) nas áreas de sistemas da produção (Inteligência Artificial e Gestão de Desempenho). pesquisador em temas ligados a Gestão e Desenvolvimento Organizacional (Cadeia de Suprimentos, Marketing e Tecnologia), graduado em Tecnologia (FATEC), com MBA em Gestão da Inovação e Gestão de Projetos Web.

Palestrante e professor de graduação e pós-graduação (Unip e Puc Campinas) em diversas disciplinas como Gestão de Operações, Cadeia de Suprimentos, Gestão da Inovação, Gestão de Projetos entre outros.