



# S&OP

## 数字化 S&OP 产销协同建模及沙盘演练

**Demand Driven**<sup>®</sup>  
*Forecasting and S&OP Expert*

时间：2019年6月19-20日

地点：上海

主办方：上海驭策供应链管理有限公司

案例深度分享 | 全面解析S&OP运作流程 | 沙盘推演强化

Hands On S&OP Demand & Supply Planning Training Workshop



### 课程背景

本课程将通过 TFC “橙色行动” 沙盘模拟，全视角生动展示了销售，采购，生产运营与供应链四个职能之间的客观冲突，**量化模拟产销管理中的困境和博弈**，不仅演绎了何为供应链管理思想，同时也**深刻解读了四个职能之间的内在核心运作策略和相互之间的关联逻辑**，帮助各职能重新理解各自定位以及如何配合上下游而形成合力。同时该课程还有助于**训练学员抽象思维和结构化思维的能力**，这是供应链管理的重要能力之一。

该课程还将展示基于优化引擎的产销协同模型（S&OP 云魔方）是如何帮助企业完成**长期的产销规划**（生产和产能规划，库存库容规划，缺货预警以及各种 What If 情景模拟），利用数字化产销协同模型化，可视化，可优化和易承接的管理优势，帮助企业**突破传统以会议和流程为导向的 S&OP 落地难，见效慢以及沟通成本极高的管理困境**。

## 不仅告诉你需要做什么，并且告诉你如何做

- **第一天上午** 为何要产销协同？如何实现？理念准备，逻辑规划，谁来承接？
- **第一天下午**
- TFC 沙盘模拟游戏背景分享，第一轮对抗和讲解
- **第二天上午**
- 数字化产销协同的核心基石—产销协同模型的构建逻辑和案例分享
- 流程式产销协同会议支持—会议架构，参与职能，关键议题案例分享
- **第二天下午** TFC 沙盘模拟游戏第二和第三轮对抗和讲解，优胜队伍颁奖
- **培训总结**

**目标学员：** 总经理/销售主管/市场主管/采购主管/生产主管/供应链主管/需求计划主管/供应计划主管/财务主管/等相关职位



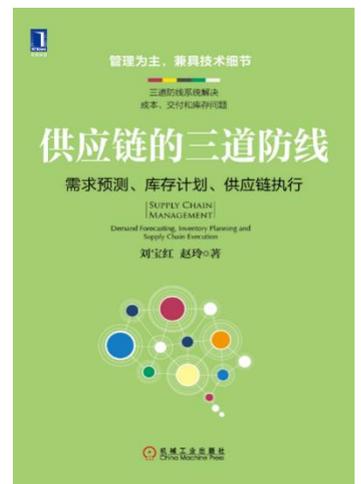
### 课程目标学员



### 讲师介绍

#### 赵玲女士 (Ivy Zhao)

上海驭策供应链管理有限公司创始人，畅销书《供应链三道防线：需求预测，库存计划，供应链执行》一书联合作者，美国国际预测者协会 IIF 认证培训讲师，荷兰 TFC 黑带教练，前 SAP 中国研究院供应链计划架构师，咨询经理。拥有近二十年制造业供应链管理实践和咨询经验，擅长供应链整体策略规划，需求计划体系设计，供应计划优化以及 S&OP 产销协同流程优化等领域，并在丰富的实践积累后将管理与技术完美融合，创立了独有的数字化 S&OP 产销策略协同模型，帮助企业突破传统 S&OP 实施落地难，时间长，见效慢，难以量化的困局。



### TFC 供应链沙盘推演 --- “橙色行动” 游戏介绍

“橙色行动”（The Fresh Connection）是一款由荷兰咨询公司 Innovation 于 2008 年开发的供应链运营模拟软件。它模拟了一家处于困境中的果汁生产企业。公司 CEO 聘请了四位经理（采购经理，生产经理，供应链经理和销售经理）来拯救陷于困境的公司。每个参与者分饰其中一个角色，根据提供的各种数据报表，基于经验判断，在各自部门做出一系列的决策，目标是提升整个公司的投资回报。由于供应链的复杂性，参与者会发现各自决策会直接影响公司整体效益。由此引发参与者对供应链整体战略制定与部门 KPI 指标如何协同的思考。

“橙色行动”游戏已经被全球 20 多个国家的 200 多个企业采用，作为培训的工具和方法，已经有数千位供应链管理人员参与了这个培训游戏，并得到参与者极高的认同。众多世界 500 强企业，包括杜邦，佳能，欧莱雅，菲利浦莫里斯，Mars，金佰利，麦当劳，TNT，博世，苹果，联合利华，壳牌，UTI 物流等公司运用这个工具进行全球管理层培训。

该游戏同样被世界知名大学作为课堂教学之外的辅助教学工具，包括供应链教育领域顶尖的 MIT 和 Georgia Institute of Technology 等欧洲，美洲，澳洲和亚太地区的几十家不同院校，获得了师生的积极反馈。



### 第一天上午 | 09:00 - 12:00

#### 1. TFC 橙色行动沙盘推演第一轮—从混沌到博弈

- ◇ 讲师，学员相互介绍和课程结构介绍
- ◇ 分组阅读业务报告
- ◇ 第一轮沙盘模拟演练
- ◇ 游戏结果评讲

### 第一天下午 | 13:30 - 17:30

#### 2. TFC 橙色行动沙盘推演第二轮—从博弈到协同

- ◇ 第二轮沙盘模拟演练
- ◇ 游戏结果评讲
  - ✓ 理解产品策略，销售策略和运营策略三者的博弈关系
  - ✓ 基于业务逻辑实现对供应策略的正向推演
  - ✓ 基于推演结果实现对策略的逆向优化
  - ✓ 基于历史数据实现对策略模型的动态迭代

### 第二天上午 | 09:00 - 12:00

#### 3. S&OP 产销协同策略建模分享—从游戏到现实

- ◇ 深刻理解供应链管理的本质：  
实现最优成本下的防火式协同
- ◇ S&OP 产销协同的实现路径：  
管理体系协同 VS. 业务逻辑协同
- ◇ 实现对历史数据的多视角整合交叉分析，形成结构化深度洞见
- ◇ 基于策略和需求实现对未来供应能力的量化规划-案例分享
  - ✓ 产销规划之一：主生产计划以及产线产能规划
  - ✓ 产销规划之二：中长期库存，库容规划
  - ✓ 产销规划之三：中长期缺货和慢动规划
- ◇ 对复杂应用场景进行模拟，推动产销策略持续优化
- ◇ 实现数字流程双引擎驱动的 SOP 产销协同规划
- ◇ 数字化产销策略建模与规划实践案例分享

### 第二天下午 | 13:30 - 17:30

#### 4. TFC 橙色行动沙盘推演第三轮—从现在到未来

- ◇ 第三轮沙盘模拟演练
- ◇ 构建企业前瞻性竞争力
- ◇ 从救火到防火—数字赋能，换道竞争
- ◇ 总结

#### 5. 课程反馈和意见收集