

*Executive Master CPF per la
certificazione internazionale*
**IBF - Certified
Professional Forecaster**



**Institute of Business
Forecasting & Planning**

Advance
OPERATIONS MANAGEMENT SCHOOL

IBF - CPF, Certified Professional Forecaster

Non importa in che tipo di business ci si trovi o in quale funzione si operi, vi è sempre la necessità di un qualche tipo di previsione su cui costruire un piano.

Questi piani sono applicati a diversi settori dell'organizzazione, che hanno esigenze e obiettivi diversi.

- Gli **addetti al marketing** hanno **bisogno di previsioni** per determinare quali nuovi prodotti o servizi introdurre o interrompere, in quali mercati entrare o da quali uscire, quali prodotti promuovere.
- I **venditori** utilizzano le previsioni per fare i piani di vendita, in quanto le quote di vendita sono generalmente basate su stime di vendite future.
- I **manager della supply chain e operations** utilizzano le previsioni per rendere la produzione, l'approvvigionamento, e i piani di logistica il più possibile regolari.

Ormai ci stiamo muovendo in un mondo sempre più guidato dalla domanda, dove fare previsioni accurate e pianificazioni mirate non è più un'opzione, ma un obbligo assoluto per **essere competitivi sul mercato**, per soddisfare la domanda rispettando i costi. Pertanto la pressione sui **Demand Planner, Forecaster, Professional del processo S&OP** è sempre più intensa anche nelle nostre realtà industriali.

Abbiamo i team giusti e le competenze giuste per migliorare le prestazioni sul mercato e la profittabilità delle nostre organizzazioni?

Questo corso, proposto **per la prima volta in Italia** da Advance School, affronta in maniera completa ed esaustiva temi e Best Practice nell'area Demand Planning & Forecasting, basandosi sul BOK di IBF, Institute of Business Forecasting & Planning, organizzazione considerata oggi come riferimento internazionale in questa area.



Il programma prepara alla **certificazione professionale dell'IBF CPF®**, **Certified Professional Forecaster**.

Il programma di certificazione IBF è costituito da un Body of Knowledge che è stato strutturato nel corso degli ultimi 30 anni e il cui punto di forza è la conoscenza basata sulle best practice, in continuo aggiornamento e fondate su casi di successo, che sono diventati modelli vincenti anche quando l'economia è in evoluzione o sta vivendo rapidi cambiamenti.



Benefici per il Partecipante

- Validazione delle conoscenze nell'area in base ad un BOK internazionale
- **Solida preparazione** per affrontare un mercato dinamico
- Ampliamento delle proprie **conoscenze**
- Padronanza dei processi **Demand Planning, Forecasting e S&OP**
- **Maggiore valore** sul mercato del lavoro e nella propria azienda



Benefici per l'Azienda

- Presenza nella propria organizzazione di un'**alta professionalità** nel gestire i processi chiave Demand
- Planning, Forecasting e S&OP: questo risulta un **maggiore valore per l'azienda**
- Processi di area implementati in linea con le Best Practice
- **Efficacia nel Training**, perchè si investe in un programma consolidato e riconosciuto come eccellenza
- **Migliori decisioni di Business**



Programma

→ 1. *Fundamentals of Demand Planning & Forecasting: People, Processes and Technology*

Key Learnings:

- Learn how to structure a demand planning process to get the best results for your forecasting & planning efforts.
- Learn how the forecasting process impacts forecast accuracy and how to gain forecast buy in/acceptance within the organization.
- Learn how forecasts impact management decisions.
- Learn the types of forecasting to be considered in developing a demand planning process.
- Learn approaches to handling products and data patterns, which are easy to forecast, as well as those that are difficult to forecast.
- Learn when to use shipment forecasts, unit forecasts, revenue forecasts as compared to order (demand) forecasts.
- Learn the benefits of consumption based forecasting, also known as POS data forecasting.

→ 2. *The Demand Planning & Forecasting Process: Basics of Demand Forecasting and their Drivers for Operations / Supply Chain Planning*

Key Learnings:

- Learn what the bullwhip effect is, its effect on forecasting & planning, and how to prevent this from happening.
- Learn about the key drivers and the considerations in operations planning/ supply chain management, and the role forecasting plays.
- Learn about the related inventory and customer fulfillment issues that will be of concern to your company operations, and how to manage and hedge against them.
- Learn how to design a demand planning & forecasting process that is goal and decision driven.
- Learn how to establish priorities for forecasting & planning, how much time to spend and where to spend it, as well as how to hedge against the “Unfore-castable”.
- Learn how to setup a demand planning consensus meeting and be driven by a single number forecasts.

→ 3. Collaborative Processes: Sales & Operations Planning (S&OP) and Collaborative Planning, Forecasting & Replenishment (CPFR)

Key Learnings:

- Learn how to design an optimal S&OP process and manage it effectively.
- Learn how to organize and manage S&OP meetings and ensure top management support.
- Learn Demand Sensing & Demand Shaping for balancing supply with demand to achieve company goals.
- Learn the basics of CPFR, success factors, and challenges.
- Learn the nature of POS & Syndicated data, and the valuable market intelligence they provide.
- Learn the sources of syndicated data such as AC Neilson and IRI.
- Learn how to pilot and launch CPFR with key accounts/ customers.
- Learn CPFR process steps and supporting elements, such as the business plan, handling of exceptions, and order policy.



“Il Master Certified Professional Forecaster di Advance School è stato estremamente utile: il programma è strutturato in modo chiaro, completo e subito applicabile al lavoro quotidiano. I docenti sono professionisti di altissimo livello, capaci di spiegare anche i concetti più complessi con esempi concreti e grande competenza. Un percorso davvero formativo e di grande valore con un contributo dal gruppo di lavoro che si è creato durante gli incontri, che mi ha permesso di capire altre realtà aziendali per poterle accogliere nella mia azienda”

Raffaella Bruno | Demand Manager – PPG

→ *4. Data Management, Planning & Forecasting errors and measurement metrics*

Key Learnings:

- Learn how to define and locate important data for your forecasting effort.
- Learn how to analyze data to determine patterns that are useful for your planning and forecasting processes.
- Learn how to cleanse data and deal with data outliers, missing data, promotional effects, events, unit of measure mismatches, seasonal and trend effects, and other considerations in ensuring that you have usable and relevant information.
- Learn about different error measurement metrics, and their pros and cons, that can be used to better understand your forecasting and planning performance.
- Learn how to develop Key Performance Indicators (KPI's) that are most appropriate and applicable to your organization's needs.
- Learn how to use error as information feedback to improve your future plans and forecasts, as well as a source of business information for your company's management.

→ *5. Forecasting Models: Time Series Methods and how to select and use*

Key Learnings:

- Learn how to evaluate and match data patterns with forecast models.
- Learn the fundamental differences between time series forecasting and using cause and effect/ regression models.
- Learn how to evaluate accuracy in selecting your model, and how to establish in advance, the expected accuracy and range of forecasts.
- Learn key concepts and terminology of time series forecasting models and methods.
- Learn how to estimate seasonal factors, and improve forecast accuracy.
- Learn how to disaggregate your best category level forecasts into their respective SKU forecasts.
- Learn how to track and prepare forecasts using the sales ratio method.
- Learn how prepare forecasts using several models based on averages, as well as exponential smoothing.

→ *6. Cause & Effect / Regression Models for Forecasting & when they are most appropriate*

Key Learnings:

- Learn the benefits of cause and effect models as well as when and how to use them.
- Learn how to build a cause and effect model and prepare forecasts that meet your needs.
- Learn the necessary data requirements, and transformations that can make your cause and effect models more effective.
- Learn how to validate and gain confidence in your cause and effect forecasts by evaluating and putting the model through diagnostic testing such as ex post forecasting & more.

→ *7. New Product Forecasting & Planning: making decisions when little or no data is available*

Key Learnings:

- Learn what to expect when developing and forecasting for new products & services.
- Learn what models are available to forecast new products and how to use them in combination, e.g. cause and effect model and diffusion model.
- Learn how to use both quantitative and qualitative methods in combination to get better results in your forecasts.
- Learn how to structure a new product development planning and forecasting process.
- Learn who should be involved and when in the new product forecasting & planning process.
- Learn how to modulate your forecasts and forecast methods as the new products approach their launch time.
- Learn the role of judgment and how collaborative efforts improve new product forecasts & plans.



“Il Master Certified Professional Forecaster di Advance School ha un programma chiaro, ben costruito, i cui concetti sono immediatamente applicabili nel contesto lavorativo. I docenti Advance, essendo professionisti che operano day by day in aziende strutturate, mostrano una grande capacità di calare nella realtà i concetti esposti, portando in aula esempi aziendali, che hanno arricchito notevolmente il percorso formativo”

Lucia Castelli | Demand Planner – Mowi Italia

→ 8. Demand Planning & Forecasting Software Systems: Selection, audits and more

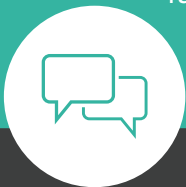
Key Learnings:

- Learn why it is important to determine the process first and then decide on the system that aligns with the process.
- Learn who should be involved in identifying the process you need as well as validating the process prior to a software application roll out.
- Learn the pros and cons of using software to automate processes.
- Learn what attributes to look for in a forecasting software/ system that is best for you.
- Learn how to determine the need for a forecasting & demand planning application.

→ 9. Corporate benchmarks, best practices, and gaining buy-in through better communication in Demand Planning & Forecasting

Key Learnings:

- Learn about dealing with difficult people, resolving conflict, dealing with a range of people who have different needs and priorities.
- Learn the basics of running an effective review meeting, how to structure an appropriate agenda, and how to prepare the most effective presentation materials.
- Learn how to more effectively communicate with different levels of management and professionals and managers in different functional areas of the company.
- Learn some of the most important characteristics in communicating forecasts based upon the experience of demand planners & forecasters at best in class companies.
- Learn about the best practices of companies in developing models and accurately forecasting with them.
- Learn how best practices/ best in class companies use software to support their forecasting models and data needs, as well as how they track their accuracy over time.



“In Hitachi abbiamo organizzato con Advance School la formazione CPF per il team di Demand Planning, offrendo loro l’opportunità di ottenere la prestigiosa certificazione internazionale. Sono lieto di confermare che le nuove competenze acquisite durante il corso stanno già apportando grande valore alle nostre attività quotidiane. Guardando al futuro, vedo un grande potenziale nell’estendere questi percorsi formativi ad altri team dell’area S&OP e dell’area Supply Planning, per favorire un migliore allineamento e una collaborazione interfunzionale più efficace.”

Riccardo Baldoni | Head of S&OP at Hitachi Construction



A chi si rivolge

- Demand Planning Manager
- Demand Planner
- Supply Chain Manager
- Forecasting Analyst
- Forecasting Manager
- Inventory Manager
- Master Scheduler
- S&Op Professional
- Marketing Manager
- Sales Manager
- Consulenti Erp che vogliono ampliare le proprie conoscenze di Demand Forecasting e Planning



Requisiti

Per la frequenza del corso è necessaria una **buona conoscenza della lingua inglese**, in quanto il materiale didattico e l'esame finale sono in inglese.



Percorso formativo

Abbiamo definito 2 percorsi formativi CPF, erogati nell'arco di 3 mesi da docenti certificati.

- In presenza: 3 giornate formative
- Interactive Live Webinar: 6 sessioni di 4 ore ciascuna

Il corso prevede:

- Una fase di formazione con istruttori certificati
- Una fase di studio individuale con un supporto a distanza del docente
- Forte interazione accompagnata da scambi di esperienze che permetteranno ai partecipanti di arricchire le proprie conoscenze personali e affrontare le problematiche che possono sorgere nelle loro aziende.
- Simulazione dell'esame finale con discussione dei risultati



Docenti

I docenti di Advance School, sono Senior Manager con **oltre 20 anni di esperienza** nelle aree E2E Supply Chain e Operations Management in contesti multinazionali e aziendali strutturati. La loro pluriennale esperienza nel settore consente loro di condividere **esperienze reali e casi di studio di successo** con i partecipanti in aula, arricchendo l'esperienza di apprendimento, stimolando la discussione e accelerando la crescita professionale.



Sedi del corso

Italia: Milano.

Svizzera: Basilea.



Esami e Certificazione

Al termine del corso, verrà effettuata una verifica finale presso Advance School basata sul BOK di IBF. La verifica dura mezza giornata e si svolge di sabato. Al superamento della verifica, verrà rilasciata da Advance la certificazione CDPF (Certified in Demand Planning & Forecasting).

Certificazione IBF CPF® (Certified Professional Forecaster)

Dopo la verifica finale presso Advance, il candidato può decidere di iscriversi anche agli esami CPF®, gestiti direttamente da IBF, al fine di ottenere la certificazione CPF®. Le sessioni di esame sono pianificate online da IBF.

Pre-requisiti per esami IBF:

Diploma universitario e almeno 1 anno di esperienza professionale in ambito Forecasting and Planning oppure almeno 2 anni di esperienza in ambito Business Forecasting and Planning.



Quote di iscrizione

Le quote sono riportate sui seguenti siti:

Corsi in ITALIA: www.advanceschool.org

Corsi in SVIZZERA: www.advanceschool.ch



Corsi In-house

La modalità di erogazione **In-house** è usuale nel caso in cui il Cliente desideri un **corso di formazione indirizzato ad un certo numero di dipendenti**. Advance eroga corsi In-House on site o Live Webinar in tutta Italia e a livello internazionale attraverso il proprio team di istruttori.

I corsi In-house offerti dalla scuola possono essere sia a catalogo sia **progettati in base alle necessità specifiche e agli obiettivi del Cliente**. Un nostro consulente esperto si occuperà di effettuare una analisi dettagliata dei fabbisogni per poi sviluppare un programma formativo personalizzato.



Finanziamenti

Attraverso i fondi di categoria professionale è possibile accedere al **finanziamento dei corsi interaziendali e In-house**. Su richiesta del Cliente, Advance ne verifica la fattibilità con un proprio Partner specializzato che assiste il Cliente nella fase di rendicontazione fino alla chiusura del progetto formativo.

Negli ultimi due anni il 70% dei corsi erogati da Advance sono stati interamente finanziati dai fondi di categoria professionale.



Come iscriversi

Per procedere all'iscrizione compilare il **form di iscrizione**



AZIENDA

ADVANCE è una società di formazione e consulenza con sedi in Italia e in Svizzera che si avvale della collaborazione di Managers, Dirigenti e Consulenti di Direzione che operano worldwide.

ADVANCE è ASCM Premier ELITE Partner per corsi APICS.

MISSION

Formare competenze eccellenti nell'area Operations Management e contribuire al successo dei propri partners, sia aziende che professionisti. A tal fine ADVANCE si avvale esclusivamente di programmi formativi accreditati e di Istruttori con comprovata esperienza didattica e professionale.

CHE COSA È IBF

L'Institute of Business Forecasting (IBF) è un'associazione nata nel 1981 che si occupa in modo professionale e focalizzato di forecasting e planning.

Il programma di certificazione IBF Certified Professional Forecaster (CPF®) è la più nota certificazione nell'ambito Demand Planning & Forecasting, ed è adottata da decine di multinazionali in tutto il mondo. Il programma è costituito da un Body of Knowledge, il cui punto di forza è la conoscenza basata sulle best practice, in continuo aggiornamento e fondate su casi di successo, che sono diventati modelli vincenti anche quando l'economia è in evoluzione o sta vivendo rapidi cambiamenti.



Advance
OPERATIONS MANAGEMENT SCHOOL

**Advance Operations
Management School s.r.l.**

Italia

**info@advanceschool.org
advanceschool.org**

Via Massimo D'Azeglio, 35
40123 Bologna
Tel. +39 051 19907026

Via Vincenzo Monti, 8
20123 Milano
Tel. +39 02 46712715

Svizzera

**info@advanceschool.ch
advanceschool.ch**

Aeschengraben, 29
4051 Basel, Schweiz
Tel. +41 61 2254332