

Gestion de la demande

Le 12 septembre 2014, par Gilles Solard

Oliver Wight lance une nouvelle formation sur la gestion de la demande en France les 24 et 25 novembre prochains.

Destinée aux responsables marketing et ventes, aux responsables de la demande et finance, la formation remet en cause le principe selon lequel la planification de la demande doit être envisagée comme un processus de la supply chain mais plutôt de la responsabilité des ventes et du marketing. "Le processus a besoin d'être conduit et géré par ceux qui sont les plus proches des consommateurs", explique Debbie Bowen-Heaton, associé d'Oliver Wight. La formation vise à montrer quelles sont les meilleures pratiques, à concevoir et structurer un processus de planification de la demande, à expliquer ce qui est requis pour la gestion de la demande et à fournir astuces et conseils sur les actions concrètes.

Imprimez, envoyez, partagez...



Envoyer Partager
Imprimer

Notre partenaire événements



Premium Contact est organisateur des journées Supply Chain : Value Chain Execution, Retail Chain, Logistiaa, Value Chain Pharma, Value Chain Parts et World Class Logistics.



L'invité : « Notre capacité est de 80 millions d'articles »

Dispeo, qui vient de signer un contrat avec Showroomprive.com, son premier client hors groupe 3SI, va pouvoir exploiter plus avant sa plateforme automatisée de Hem (59). Et se positionne désormais comme un e-logisticien à part entière. Ce que nous confirme Bernard Avril, directeur général de 3SI Services.

Soyez le premier à réagir



L'entrepôt de demain

Hors-série N°21

Le hors-série est disponible au téléchargement.



Pour vos appels d'offre

Bestfrechoice vous propose d'effectuer un choix de logiciel. Ce service est disponible en avant première sur les appels d'offre WMS.



Vos matériels d'occasion

En partenariat avec le réseau OCAZOO. Consulter vos annonces de matériels professionnels d'occasion directement sur