



Prognozowanie sprzedaży produktów i usług - szkolenie

Numer usługi 2026/05/04/7013/3536150

2 201,70 PLN brutto
 1 790,00 PLN netto
 146,78 PLN brutto/h
 119,33 PLN netto/h
 284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Akademia

Controllingu Sp. z

o.o.

★★★★★ 4,6 / 5

53 oceny

📄 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 15:00 h

📅 12.11.2026 do 13.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Szkolenie adresowane jest do osób na stanowiskach:

1. Menedżer Produkcji
2. Kierownik Produkcji
3. Planista Produkcji
4. Specjalista ds. Optymalizacji Procesów
5. Menedżer ds. Logistyki
6. Kierownik ds. Logistyki
7. Dyrektor Operacyjny
8. Dyrektor ds. Zaopatrzenia
9. Menedżer ds. Lean Manufacturing
10. Dyrektor ds. Produkcji
11. Specjalista ds. Lean Manufacturing
12. Analityk Biznesowy
13. Controller Produkcji
14. i innych zainteresowanych tematyką sterowania produkcją.

Grupa docelowa usługi

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

06-11-2026

| | |
|--|---|
| Forma prowadzenia usługi | zdalna w czasie rzeczywistym |
| Liczba godzin usługi | 15 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0 |

Cel

Cel edukacyjny

Przygotowanie uczestników do samodzielnego stosowania metod prognozowania sprzedaży w procesach planowania, zarządzania zasobami i podejmowania decyzji biznesowych. Uczestnicy zdobędą wiedzę z zakresu procesów prognostycznych, metod ilościowych i jakościowych, analizy danych historycznych, oceny trafności prognoz oraz redukcji błędów prognozowania. Szkolenie rozwija praktyczne umiejętności tworzenia i uzgadniania prognoz, kalkulacji zapasów bezpieczeństwa, identyfikacji sezonowości.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|---|--|
| <p>Uczestnik:</p> <ul style="list-style-type: none"> - charakteryzuje proces prognozowania sprzedaży oraz jego znaczenie w planowaniu biznesowym - dobiera metody prognozowania do rodzaju danych, produktu, usługi i sytuacji biznesowej - stosuje podstawowe ilościowe metody prognozowania sprzedaży - ocenia trafność prognozy i identyfikuje źródła błędów prognostycznych - wykorzystuje prognozy sprzedaży do planowania zapasów oraz współpracy między działami | <p>Uczestnik:</p> <ul style="list-style-type: none"> - wyjaśnia etapy procesu prognozowania sprzedaży, - wskazuje powiązania prognozowania z procesem S&OP, - omawia wpływ prognoz na planowanie zasobów, kosztów, zapasów i rentowności - rozróżnia jakościowe i ilościowe metody prognozowania, - dobiera metodę prognozowania do danych historycznych, sezonowości i horyzontu czasowego, - • wykonuje obliczenia z wykorzystaniem wybranych metod prognozowania, np. modelu naiwnego, średniej ruchomej, średniej ważonej lub wygładzania wykładniczego, - oblicza i interpretuje błędy prognozy, - wskazuje przyczyny odchyłeń, - kalkuluje zapas bezpieczeństwa dla przyjętego poziomu obsługi, | <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> |

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Przedmiot Planowanie, harmonogramowanie i sterowanie produkcją – praktyczne dopasowanie metod

1. Wprowadzenie do planowania, harmonogramowania i sterowania produkcją
2. Dobór narzędzi planistycznych w zależności od specyfiki danej firmy
3. Problematyczne sytuacje w procesie planowania
4. Warsztat z zaawansowanego planowania i harmonogramowania (APS) produkcji, doskonalenie KPI
5. Prezentacja i omówienie wyników warsztatu
6. Zarządzanie przez ograniczenia (MBC) i teoria ograniczeń (TOC) – zastosowanie w praktyce koncepcji Goldratt'a i Suri Rajan
7. Advanced Planning and Scheduling – know-how użycia i wdrażania:
8. Planowanie potrzeb materiałowych (MRP), zapasy minimalne i bezpieczeństwa, zarządzanie rotacją i rola raportu analityki pozycji magazynowych w dynamicznym „wysterowaniu” zasad kalkulacji wielkości partii produkowanych i zakupowych
9. Przykłady całkowicie indywidualnie rozwiniętych modeli planowania – projekty rozwiązań

Informacje organizacyjne:

- usługa prowadzona jest w trybie godzin dydaktycznych (45 min)

- dodatkowo w trakcie dnia szkoleniowego przewidziane są dwie przerwy 15 minutowe oraz jedna przerwa trwająca 45 minut. Przerwy nie są ujęte w polu Liczba godzin dydaktycznych

- warunki organizacyjne dla przeprowadzonego szkolenia: każdy uczestnik zajmuje samodzielne stanowisko komputerowe, z łączem internetowym, które zapewnia we własnym zakresie, zajęcia prowadzone są z wykorzystaniem aplikacji MS Teams z wykorzystaniem warsztatowych form prowadzenia zajęć (praca w podgrupach, dyskusje, case studies, ćwiczenia w MS Excel, symulacje, testy itp.)

Walidacja:

Walidacja wliczona jest w cenę usługi.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|---|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 9 Prognozowanie sprzedaży produktów i usług - chat, współdzielenie ekranu | Dr. Adam Łazarski DBA(PhD), MBA, mgr inż. | 12-11-2026 | 09:00 | 10:30 | 01:30 |
| 2 z 9 Prognozowanie sprzedaży produktów i usług - chat, współdzielenie ekranu | Dr. Adam Łazarski DBA(PhD), MBA, mgr inż. | 12-11-2026 | 10:45 | 12:15 | 01:30 |
| 3 z 9 Prognozowanie sprzedaży produktów i usług - chat, współdzielenie ekranu | Dr. Adam Łazarski DBA(PhD), MBA, mgr inż. | 12-11-2026 | 12:45 | 14:15 | 01:30 |
| 4 z 9 Prognozowanie sprzedaży produktów i usług - chat, współdzielenie ekranu | Dr. Adam Łazarski DBA(PhD), MBA, mgr inż. | 12-11-2026 | 14:30 | 15:15 | 00:45 |
| 5 z 9 Prognozowanie sprzedaży produktów i usług - chat, współdzielenie ekranu | Dr. Adam Łazarski DBA(PhD), MBA, mgr inż. | 13-11-2026 | 09:00 | 10:30 | 01:30 |
| 6 z 9 Prognozowanie sprzedaży produktów i usług - chat, współdzielenie ekranu | Dr. Adam Łazarski DBA(PhD), MBA, mgr inż. | 13-11-2026 | 10:45 | 12:15 | 01:30 |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|---|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 7 z 9 Prognozowanie sprzedaży produktów i usług - chat, współdzielenie ekranu | Dr. Adam Łazarski DBA(PhD), MBA, mgr inż. | 13-11-2026 | 12:45 | 14:15 | 01:30 |
| 8 z 9 Prognozowanie sprzedaży produktów i usług - chat, współdzielenie ekranu | Dr. Adam Łazarski DBA(PhD), MBA, mgr inż. | 13-11-2026 | 14:30 | 15:15 | 00:45 |
| 9 z 9 Walidacja test | - | 13-11-2026 | 15:15 | 16:00 | 00:45 |

Cennik

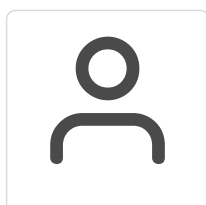
Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 2 201,70 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 790,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 146,78 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 119,33 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dr. Adam Łazarski DBA(PhD), MBA, mgr inż.

Zajmuje się od 26 lat realizowaniem projektów reorganizacyjnych, doradczych, audytowych, informatycznych dotyczących zagadnień planowania, harmonogramowania, sterowania produkcją,

logistyką. Największy nacisk kładzie na standaryzację i automatyzację przetwarzania informacji i podnoszenie poziomu elastyczności alokowanych zasobów (ERP, APS, WMS, Kanban, algorytmy). Promuje cele Manufacturing Excellence, stosuje terminologię ASCM®, promuje metody z obszaru Przemysłu 4.0 . Karierę zawodową rozpoczął w 1999 r. od realizacji projektów wdrożeniowych systemu ERP (IFS). Później Project Manager zajmujący się wdrożeniami SAP.

Jest m.in. twórcą sprawdzonej w praktyce metody analizy opłacalności i realizacji wdrożeń RFID w sektorze FMCG – na rynku międzynarodowym. Opracował (7 lat) kontekstowy framework redukujący błąd szacowania w produkcji zleceńowej/jednostkowej, np. w produkcji ETO. Jest to metoda sprawnej adaptacji narzędzi planistycznych do konkretnej praktyki/specyfiki biznesu. PMI® uznała to podejście na poziomie R.E.P.

Prelegent na konferencjach krajowych i zagranicznych. W obszarze narzędzi planistycznych unika myślenia przez „brand” czy „logo” danego systemu (IT/ICT). Preferuje bezpośrednie skupienie się na funkcjonalnościach i w odniesieniu do nich na specyfice/praktyce pracy w danym przedsiębiorstwie. Promuje poszukiwanie analogii między rozwiązaniami stosowanymi w różnych firmach, branżach, krajach. Wszystko dla promowania sprawdzonych i też innowacyjnych rozwiązań.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje komplet materiałów szkoleniowych (autorski, opracowany przez prowadzącego, podręcznik do każdego przedmiotu oraz zestaw materiałów do ćwiczeń, case studies).

Warunki uczestnictwa

Ogólne warunki udziału w szkoleniach Akademii Controllingu

<https://www.akademiacontrollingu.pl/regulamin/>

Informacje dodatkowe

Informacje dodatkowe

Cena uczestnictwa obejmuje:

- udział w 2 dniach szkoleniowych
- wszystkie materiały szkoleniowe
- certyfikat ukończenia szkolenia

Warunki techniczne

- Zalecane jest, aby korzystać z dwóch monitorów. Dzięki funkcji rozszerzenia ekranu będą mogli Państwo na jednym ekranie obserwować prezentację trenera, a na drugim samodzielnie wykonywać zadania w arkuszu Excel.
- Uczestnicy muszą posiadać zainstalowany MS Excel, przynajmniej w wersji 2019. Starsze wersje programu MS Excel nie pozwolą na wykonanie niektórych przewidzianych w programie ćwiczeń.

Usługa zdalna w czasie rzeczywistym prowadzona będzie za pośrednictwem usługi Microsoft Teams, zawierającej zestaw narzędzi i usług służących współpracy zespołowej.

Minimalnymi wymaganiami sprzętowymi do korzystania z usługi Microsoft Teams jest komputer lub urządzenie przenośne z dostępem do Internetu oraz zainstalowana minimum jedna z przeglądark:

- Internet Explorer 11
- Microsoft Edge
- Najnowsza wersja przeglądarki Chrome
- Najnowsza wersja przeglądarki Firefox

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik to przepustowość łącza min. 1 MB/s (z uwagi na typ połączenia: audio + wideo + współdzielenie ekranu) Dostęp Uczestników do prezentowanych treści i materiałów umożliwi posiadanie komputera z systemem operacyjnym Windows, macOS, iOS, GNU Linux lub Android.

Link umożliwiający uczestnictwo w spotkaniu on-line wysyłany jest indywidualnie do uczestnika.

Kontakt



MARTA ELIMER

E-mail info@akademiacontrollingu.pl

Telefon (+48) 782 559 731