



CURSOS ATALCLI 123



TALLER

ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE VENTAS (SALES FORECAST).

Facilitador: [Inq. Manuel Chacón](#)

Objetivo General:

Al finalizar el curso los participantes estarán en capacidad de elaborar proyecciones de ventas y comparar la bondad de métodos alternativos para la elaboración del Forecast.

Objetivos Específicos

- *Conocer las ventajas y limitaciones de los distintos métodos de Pronóstico.*
- *Desarrollar la habilidad de estudiar una serie temporal a través de sus cuatro componentes.*
- *Comprender la noción de Potencial de Ventas y su importancia en las estimaciones.*
- *Conocer los criterios para seleccionar el método adecuado de Pronóstico.*

Contenido Programático:

- *Entendiendo el futuro y su estudio.*
- *Inventario y clasificación de los métodos de Pronóstico.*
- *Métodos específicos para la elaboración del "Sales Forecast".*
- *La Regresión Lineal en los Pronósticos.*
- *Descomposición de series temporales.*
- *Pronósticos Causales.*
- *El Potencial de Ventas.*
- *La evaluación del Pronóstico.*

Dirigido a: *Gerentes, supervisores y analistas en las áreas de ventas, planificación, mercadeo y otros ejecutivos responsables de la elaboración o revisión de las proyecciones de ventas.*

Duración: *8 Horas.*