

***Workshop detalha como
nivelar as vendas
no melhor estilo Toyota/Lean***

***Técnica elimina “demanda artificial” e seus custos
desnecessários, como hora extra, equilibrando o fluxo
de informação no processo produtivo***

Quem tem experiência de mercado sabe que numa economia global e hiper competitiva um ponto fraco fatal em qualquer empresa é o notório “desequilíbrio” entre o setor de produção e o de vendas.

Em outras palavras, é quando uma empresa gera pedidos que estão acima da demanda real, empurrando produtos para o distribuidor ou cliente – o que os especialistas no assunto chamam de “desnívelamento de vendas”.

Pois o **Lean Institute Brasil** (www.lean.org.br) vai promover no dia 23 de junho em São Paulo um evento sob medida para empresas que querem acabar com esse “calcanhar de Aquiles”: o workshop **“Nivelamento de Vendas”**, que detalha a importância de uma correta comunicação em toda a cadeia produtiva para assim manter as vendas “niveladas”, próximas da demanda real, além de mostrar o quanto pode ser prejudicial um “desnívelamento” nesse processo.

Formatado: Fonte parágraf. padrão

Para reduzir a ‘demanda artificial’ – O workshop vai detalhar um método que elimina ou reduz a chamada ‘demanda artificial’, ou seja, que gera uma produção que, na realidade, não é pedida pelo mercado.

E o principal problema gerado por esse fenômeno é o que se chama de “efeito chicote”: ele gera nas empresas “picos artificiais” de vendas, principalmente na última semana de cada ciclo, fazendo com que se sejam necessárias horas extras para atender tais picos – o que aumenta o custo da produção e, pior ainda, muitas vezes não acaba gerando, no tempo correto, a entrega do produto solicitado pelo cliente (que é a demanda real).

Tal “demanda artificial” é gerada por distorções que acontecem na passagem de informações pela cadeia de suprimentos – desde o cliente final até o fabricante (entre ele há o varejista, atacadista e distribuidor).

Essas distorções podem surgir de causas variadas: políticas de vendas inadequadas, comunicação falha, planejamento de má qualidade, entre outras.

Nesse contexto, a busca pelo “Nivelamento de Vendas” é fundamental para reduzir os estoques na cadeia de suprimentos e os desperdícios gerados em função das irregularidades nas vendas.

Sem hora extra – “Essa ferramenta é importante porque permite viabilizar uma entrega mais contínua ao longo do mês, com picos menores no final desse período, sem custos adicionais de hora extra. Durante o curso, também discutimos qual é o papel do departamento de Vendas em uma empresa Lean, quais são os paradigmas ligados à maneira tradicional de vendas e propomos algumas reflexões e mudanças na maneira de pensar Vendas”, explicou **Alexandre Cardoso**, Gerente de Projetos do Lean Institute Brasil e responsável pelo curso.

O workshop é dirigido a coordenadores Lean, gerentes, supervisores e agentes de mudança das áreas de vendas, logística (Supply Chain) e Manufatura.

Serviço:

Quando: dia 23 de junho.

Investimento: R\$ 1.050,00

Mais informações e inscrições:

Lean Institute Brasil (www.lean.org.br).

Assessoria de imprensa:

Mariana Sposito, (11) 2578-1402 / 9667-74187 (marianasposito@uol.com.br).

Alexandre Possendoro, (11) 5589-9748 / 9648-0008 (possendoro@uol.com.br).

Formatado: Fonte parág.
padrão

Formatado: Fonte parág.
padrão

Formatado: Fonte parág.
padrão