IFBD
Institute for Business Development

2027

Breng rust, rendement en ritme in uw planning ...

Masterclass Forecasting

Van data naar inzicht en van achtervolgen naar anticiperen

> Van data naar inzicht: leer signaal van ruis te scheiden en data om te zetten in betrouwbare voorspellingen.

> Van silo's naar samenwerking: bouw een forecastingproces dat sales, finance en operations op één lijn brengt.

> Van reactief naar proactief: ontwikkel een voorspellend model dat rust, rendement en ritme brengt in uw planning.



Onder de deskundige leiding van:

Jeroen Van den Hove
Sr. Management Consultant - Partner
STANWICK

>>> **IFBD.BE** /
performance management

Waarom dit programma?

DE DINSDAG WAAROP UW PRODUCTIE STIL LAG …

Herinnert u zich nog dat uw productieplanning op basis van een verkeerde forecast volledig herzien moest worden? Maandag leek alles onder controle, dinsdag stond de lijn stil omdat cruciale componenten ontbraken. Of dat moeilijke gesprek met uw CFO over de magazijnen, vol met producten waar niemand om vraagt maar die uw werkkapitaal vastzetten voor jaren?

De oorzaak van beide is niet een gebrek aan data – u verdrinkt erin – maar het ontbreken van een robuust forecastingproces dat signaal van ruis scheidt. Want wie dat forecastingproces beheerst, schakelt proactief. Wie het negeert, blijft brandjes blussen. Elke dag opnieuw …

WAAROM UW SALES TEAM ALTIJD OPTIMISTISCHER IS DAN DE REALITEIT

Sales voorspelt 20% groei, finance rekent op 8%, supply chain plant voor 12% – en iedereen heeft ongelijk. Ongetwijfeld herkenbaar … Niet door gebrek aan team intelligentie, maar omdat forecasting vaak een politiek steekspel is in plaats van een gevalideerd proces. Zonder methodologie, statistische onderbouwing en alignment wordt uw forecast een compromis tussen hoop en angst. De best presterende organisaties maken van forecasting geen maandelijkse Excel-oefening, maar een continu verbeterproces met meetbare impact.

DE VERBORGEN KOSTEN VAN EEN FORECAST DIE ER 15% NAAST ZIT

Vijftien procent afwijking lijkt acceptabel, tot u de eindafrekening ziet: overuren door verkeerde personeelsplanning, luchtvracht die marges opslokt, klanten die afhaken door onbetrouwbare levertijden. Of zeker even erg: trage voorraad die uw CFO wakker houdt. Die kosten staan zelden op één regel in uw P&L, maar sluipen in elke beslissing. Organisaties die hun forecast nauwkeurigheid met 5 procentpunt verbeteren, zien dat direct in lagere voorraden, betere servicelevels en meer rust op de werkvloer.

DATA HEBBEN WE GENOEG. INZICHT IS WAT ONTBREEKT.

Uw ERP produceert rapporten. Uw BI-tool visualiseert trends. Excel-sheets stapelen zich op. En Ai maakt alles pijnlijk zichtbaar. En toch blijft de vraag: welke forecast klopt nu? Het probleem is niet te weinig data, maar te veel. U beschikt over cijfers, seizoenseffecten en economische indicatoren – maar welke variabelen voorspellen écht? Zonder gestructureerd framework om data te evalueren en modelleren, blijft forecasting giswerk in een duur jasje. De beste organisaties investeren niet in meer data, maar in scherpere analyse.

WAAROM UW S&OP MEETING VOELT ALS VERLOREN TIJD

Elke maand dezelfde discussie. Sales verdedigt optimisme, operations klaagt over onvoorspelbaarheid, finance vraagt voorzichtigheid. Twee uur later een compromis waar niemand in gelooft, en iedereen keert terug naar zijn silo. Echte planning draait om gedeelde metrics, één waarheid en beslissingen op basis van data. Mature organisaties gebruiken hun meetings niet om cijfers te betwisten, maar om scenario's te bespreken.

De stille crisis die uw concurrenten niet hebben …

Terwijl u worstelt met de nauwkeurigheid van uw forecast, hebben anderen het probleem al opgelost. Zij plannen niet op buikgevoel, maar op gevalideerde modellen die continu worden bijgestuurd. Ze weten wanneer in te grijpen en wanneer het systeem te vertrouwen. Resultaat: hogere servicelevels, lagere voorraden, kortere doorlooptijden en minder stress. Dit is geen toekomstmuziek – het is hun realiteit. De vraag is niet of u dit kunt bereiken, maar hoeveel inefficiëntie u zich nog kunt veroorloven. En laat deze training u nu net hierbij helpen …



Is deze training voor u?

Beantwoord eerlijk deze vijf vragen. Als u bij minimaal drie keer 'ja' knikt, dan is dit programma precies wat u nodig heeft:

> Wordt u regelmatig verrast door vraagpieken of -dalen die u 'eigenlijk had moeten zien aankomen'?

> Eindigen uw S&OP meetings vaak in frustratie omdat verschillende afdelingen elk een andere versie van de toekomst presenteren?

> Zit een significant deel van uw werkkapitaal vast in voorraad die langzamer draait dan gepland, of heeft u chronisch stockouts van producten die 'altijd' moeten voorradig zijn?

> Besteedt uw team meer tijd aan het uitleggen waarom de forecast fout zat, dan aan het verbeteren van die forecast?

> Heeft u het gevoel dat u reageert op de markt in plaats van anticipeert, en wilt u dat veranderen?

Voor wie is deze training?

- Managers die beslissingen nemen op basis van gevalideerde informatie: actief in sales, finance, supply chain en operations.
- Professionals actief in sales/demand – of productieplanning, alsook het bredere Sales & Operations (S&OP) proces.
- Deze training is geschikt voor zowel managers en professionals actief in KMO's als grotere (internationale) organisaties.

Wat mag u verwachten? Concrete resultaten …

> **Praktische beheersing van forecasting tools en technieken**:
U leert niet alleen welke modellen bestaan, maar vooral welk model wanneer te Onde de gebruiken, hoe resultaten te interpreteren, en hoe bias te detecteren en elimineren. U krijgt hands-on ervaring met zowel kwalitatieve als kwantitatieve forecasting methoden.

> **Organisatorische expertise:**
U begrijpt hoe u cross-functionele teams organiseert rond forecasting, hoe u rollen en verantwoordelijkheden toewijst, en hoe u een effectieve meeting structuur opzet die leidt tot beslissingen in plaats van eindeloze discussies.

> **Data-gedreven besluitvorming:**
U leert hoe u de betrouwbaarheid van data evalueert, hoe u data corrigeert voor structurele vervuiling, en hoe u seizoenseffecten en trends scheidt om tot zuiverder inzichten te komen.

> **Direct implementeerbaar actieplan:**
U verlaat deze training niet met een stapel theorie, maar met een concreet, werkbaar actieplan om uw forecasting proces te professionaliseren – inclusief quick wins en langetermijnstrategie.

De docent



Jeroen Van den Hove is partner en senior management consultant bij Stanwick, gespecialiseerd in Lean & Six Sigma, supply chain transformaties en Project Portfolio Excellence. Jeroen combineert academische grondslag (Handelsingenieur Operations Management, Universiteit Gent) met hands-on ervaring in productie, maintenance en supply chain management. Hij werkte in diverse sectoren – van metaal en chemie tot farma en finance – en begrijpt de specifieke uitdagingen van elk domein.

Als APICS CPIM gecertificeerd professional en gastspreker Lean Supply Chain aan de Universiteit Gent, vertaalt Jeroen complexe methodologie naar praktisch toepasbare inzichten. Zijn trainingen staan bekend om de balans tussen analytische diepgang en directe toepasbaarheid.

Programma

MODULE 1: FUNDAMENTEN – WAAROM FORECASTING ERTOE DOET

Waarom sommige organisaties anticiperen en andere alleen maar reageren – het verschil zit in hoe u forecasting positioneert.

- De strategische rol van forecasting in supply chain sturing
- Karakteristieken van effectieve forecasts
- Overzicht van forecasting modellen en hun toepassingsgebied

MODULE 2: HET FORECASTING PROCES – VAN CHAOS NAAR STRUCTUUR

Hoe u forecasting transformeert van een maandelijkse verplichting die niemand serieus neemt, naar het kloppend hart van uw planning cyclus.

- Essentiële elementen van een matuur forecasting proces
- Rollen en verantwoordelijkheden: wie doet wat, en waarom dat ertoe doet
- Effectieve meeting structuur die leidt tot beslissingen
- Integratie met Sales & Operations Planning (S&OP) en Integrated Business Planning (IBP)

MODULE 3: DATA – VAN RUIS NAAR SIGNAAL

Het probleem is niet dat u te weinig data heeft – het probleem is dat u niet weet welke data liegt en welke vertelt.

- Welke data is relevant en hoeveel geschiedenis heeft u nodig?
- Betrouwbaarheid van data systematisch evalueren
- Datacorrectie: oorzaken van vervuiling identificeren en elimineren
- Decompositie van vraag: seizoenseffecten en trends scheiden

MODULE 4: FORECASTING TECHNIEKEN – WELK MODEL WANNEER?

Van buikgevoel tot ARIMA – u leert niet alle modellen te beheersen, maar wel het juiste model op het juiste moment in te zetten.

- Kwalitatieve technieken: expert judgement, marktonderzoek, sales team input
- Time series modellen: van simpel (moving average) tot geavanceerd (Winters, Holt)
- Statische versus adaptieve modellen: wanneer past welke benadering?
- Causale modellen: regressie, ARIMA, econometrische benaderingen
- Praktische inzet van forecasting IT tools

MODULE 5: EVALUATIE – HOE GOED IS UW FORECAST ECHT?

Als u uw forecast niet meet, verbetert u ook niets – leer de taal van accuracy metrics en vooral: hoe u systematische fouten opspoort en elimineert.

- Forecast performance evalueren met accuracy metrics
- Period Forecast Error en standaardafwijking interpreteren
- APE, MAD en MAPE: wat vertellen deze metrics en wanneer gebruikt u welke?
- Forecast bias: het detecteren van systematische fouten
- Strategieën om bias structureel te minimaliseren

Timing cursusdagen

08.30 Ontvangst, registratie met koffie/thee.
09.00 Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
12.30 Lunch
17.00 Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

Verhoogde interactiviteit

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren. Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens uw eigen informatiebehoefte.
U kunt hiervoor steeds contact opnemen met **Dirk Spillebeen** op het nummer: **+32 50 38 30 30** (e-mail: **dirk@ifbd.be**).

Programma



MODULE 6: PROFESSIONALISERING – VAN GOED NAAR EXCELLENT

De stap van 'het werkt' naar 'het werkt excellent' – waar data-kwaliteit, organisatie en strategie elkaar versterken in plaats van tegenwerken.

- Data-optimalisaties: van reactionair naar predictief
- Organisatorische optimalisaties: mensen en processen aligneren
- Verfijning van het S&OP proces en demand planning
- Scenario planning: what-if simulaties voor strategische wendbaarheid
- Cross-functionele verbetering van forecast accuracy – geïntegreerde case study

MODULE 7: VALKUILEN, BEST PRACTICES & UW ACTIEPLAN

Leer van de duizenden euro's die anderen verspild hebben aan verkeerde tools en mislukte implementaties – en vertaal dit naar uw eigen stappenplan.

- Veel voorkomende valkuilen en hoe u ze vermijdt
- Best practice IT tools die bewezen impact hebben
- Ontwikkelen van uw persoonlijke actieplan: concrete stappen voor implementatie

ONZE AANPAK: VAN THEORIE NAAR TASTBARE IMPACT

Deze intensieve tweedaagse training is geen theoretisch verhaal over statistische modellen – het is een praktische masterclass waarin u direct aan de slag gaat met uw eigen forecasting vraagstukken. We combineren state-of-the-art methodologie met real-world toepassingen, zodat u niet alleen begrijpt hoe forecasting werkt, maar ook direct kunt toepassen in uw organisatie.

- **Praktijkgerichte aanpak**:
  Geen abstracte theorie, maar hands-on oefeningen met uw eigen data en uitdagingen. We werken met concrete cases uit uw dagelijkse praktijk.
- **Peer learning**:
  Ontdek hoe andere supply chain en operations professionals vergelijkbare uitdagingen oplossen. De kracht van deze training zit mede in de ervaring van medecursisten.
- **Blijvende ondersteuning**:
  Via ons online leerplatform krijgt u ook na de training toegang tot tools, templates en updates. Uw investering stopt niet na twee dagen.
- **Gecertificeerd resultaat**:
  U ontvangt een erkend certificaat dat uw expertise in forecasting valideert.

"Heel interessante opleiding als kapstok voor het aanpakken van forecasting."

Sophie, Demand Planning Lead

"Eén van de betere opleidingen dat ik al heb gevolgd. Concrete en nuttige tips."

Marc, Operations Director

"Ik ben heel blij dat ik de opleiding volgde want het is echt een meerwaarde voor het uitoefenen van mijn rol in de organisatie."

Thomas, S&OP Manager

Masterclass Forecasting

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> **Kostprijs: € 1.495** (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

E-mail:
info@ifbd.be



klik hier

Via onze website:
ifbd.be



klik hier

Via QR:

Telefoon:
00 32 50 38 30 30



Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 2-daagse programma bedraagt **1.495 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdagen. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen.

Het IFBD geeft per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

Annulatie.
We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 95) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden

IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina www.ifbd.be/nl/GDPR of via e-mail: DPO@ifbd.be.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina **ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden** vindt u al onze modaliteiten terug.