

23. Mødeagenda til S&OP møde

Pilot

For en samlet fremstilling af værktøjer henvises der til:

Stentoft, J., Freytag, P. V. & Mikkelsen, O. S. (2019), *Styrket konkurrencekraft gennem implementering af Sales & Operations Planning*, Institut for Entreprenørskab og Relationsledelse, Syddansk Universitet.

Formål og anvendelse

- **Formål**

- At sikre at der arbejdes med en fast struktureret mødeagenda til Sales & Operations Planning (S&OP) processens sidste beslutningsmøde.

- **Anvendelse**

- Sendes til mødedeltagere af den S&OP ansvarlige for at sikre bedst mulig mødeforberedelse.



Mødeagenda – S&OP

1. Ændringer fra sidste måneds møde
2. Gennemgang af Key Performance Indicators (KPI) og Key Behavioral Indicators (KBI) – målepunkter
3. Gennemgang af ny plan
4. Gennemgang og løsning af udfordringer
5. Status på produktudviklings-/lanceringsplaner
6. Er der opstået nye risici, der skal tages hånd om?
7. Opsummering af beslutninger

Der udpeges en mødeleder og en referent, som ikke bør være den samme person.

