

INTEGROVANÝ SYSTÉM ŘÍZENÍ (IBP /ES&OP)

Od základního vyrovnání poptávky a dodávek po špičkové strategické řízení.



CHARLES L. NOVAK, hlavní konzultant Jaguar-APS. Více než 25 let zkušeností v oblasti řízení a poradenské činnosti zaměřených na plánování poptávky a dodávek.

Dosahuje úspěchů při snižování nákladů podniků, zvyšování efektivity a zlepšování ziskovosti. Zaměřuje se na transformaci jedné nebo všech klíčových oblastí: lidé, proces a technologie.

Seminář je sestaven pro manažery, kteří chtějí pochopit metodiku procesu Sales & Operations Planning a její vztah k integrovanému systému řízení a štíhlým přístupem k řízení. Díky porozumění jednotlivým úrovním vyspělosti IBP/ES&OP procesu, může management aplikovat tyto principy ve vlastní firmě efektivněji a zajistit tak kontinuální zlepšování.

ZÍSKÁTE

Ucelený pohled na firmu a jednotný plán.

Osvojíte si schopnost adaptovat a použít proces v komplexních situacích.

Nastavíte proces kontinuální revize místo tradičního rozpočtového procesu, čímž získáte schopnost určit firemní strategické a konkurenční priority.

NAUČÍTE SE

Jak rozpoznat stav zralosti IBP/ES&OP procesu a jak dosáhnout a udržet požadovanou úroveň.
Jak využít dosavadní výkon firmy k vytvoření realistického plánu.

Jak zahrnout provozní a finanční faktory do plánování a umožnit tak velmi efektivní zhodnocení chodu firmy v kterékoli části procesu.



Možnost bezplatných konzultací po dobu 2 měsíců
formou telefonické a e-mailové komunikace.

MODUL Č. 1: S&OP – ROZVOJ A KONTROLA PROCESU

Rozdíl mezi základním S&OP a ES&OP/IBP
Kam tento proces patří, cíl a jeho výhody.
Sedm kroků ke zlepšení plánování prodeje a operativy.
Jak mnohaúrovňové integrované plánování funguje ve velkých organizacích.

Případová studie 1: Silo versus konsensus forecasting

Účastníci připraví nezávislé předpovědi a následně konsenzuální předpověď na základě skutečných dat. Následně si ukážeme přesnost nezávislé i konsenzuální předpovědi a prodiskutujeme výstupy.

MODUL Č. 2: ROLE A ÚKOLY- ODPOVĚDNOSTI VRCHOLOVÉHO MANAGEMENTU V S&OP PROCESU

Hlavní úkoly vrcholového managementu.
Nastavení procesních cílů.
Propojení S&OP procesu s firemní strategií.
Organizační přízpůsobení S&OP procesu.
Kritické prvky komunikace vrcholového managementu. Využití znalosti trhu v IBP/ES&OP.

MODUL Č. 3: INTEGRACE PLÁNU PRODEJE DO PROCESU

Propojení se zákazníky; společné plánování – VMI, CPFR.
Začlenění řízení poptávky, obchodu a marketingu.
Role Supply Chain v řízení marketingového mixu.
Faktory ovlivňující tvorbu poptávky, které je třeba zohlednit při její předpovědi. Modely spolupráce při plánování.

MODUL Č. 4: METRIKY

Použití balanced scorecardového přístupu k měření výkonnosti firmy.
Začlenění firemní strategie do designu balanced-scorecard a hodnocení výkonu firmy. Význam měření přesnosti předpovědi poptávky a finančních plánů jako indikátorů výkonu firmy.

Případová studie 2: Balanced scorecard

Analyzujte a prodiskutujte design a obsah tří různých scorecards a doporučte ten, který poskytuje vrcholovému managementu nejlepší integrovanou informaci.

MODUL Č. 5: ŘÍZENÍ PROCESU

Firemní plánování pomocí IBP/ES&OP.
Pět kroků k úspěchu.
Položky, které je třeba zařadit do agend schůzek.
Kdo by se měl zúčastnit jednotlivých meetingů?
Propojení s financemi – jeden soubor provozních čísel.
Role generálního manažera v procesu.
Vyzkoušená cesta k zavedení S&OP procesu a jeho neustálého zlepšování. IBP/ES&OP a řízení změny.

MODUL Č. 6: DATOVÉ POŽADAVKY S&OP PROCESU

Souhrnné vs. detailní.
Co je třeba zvážit pro definování produktových skupin.

MODUL Č. 7: PROCES ŘÍZENÍ POPTÁVKY

Klíčové bloky řízení poptávky.
Dokumentace předpokladů ke zlepšení komunikace a rozhodování. Proces předpovědi řízený poptávkou. Šest kroků k lepšímu předpovídání prodeje a plánování poptávky.

MODUL Č. 8: ŘÍZENÍ IBP/ES&OP PROCESU A VÝZVY PŘEDPOVĚDÍ

Jak pracovat s nepřesnou předpovědí.
Porozumění proměnným a faktorům, které vedou k chybám v předpovědi.
Analýza přidané hodnoty předpovědi poptávky (FVA).

Případová studie 4 – Jak jste řízení poptávkou?

Zanalyzujte proces plánování poptávky společnosti na doplňky stravy.
Ohodnoťte společnost pomocí nástrojů pro kontrolu kvality integrovaného systému řízení.

MODUL Č. 9: ZHODNOŤTE STAV VAŠÍ ORGANIZACE POMOCÍ MODELU VYSPĚLOSTI IBP/ES&OP

Stavy vyspělosti procesu IBP/ES&OP.
Jak se dostat mezi nejlepší a udržet se mezi nimi?
Integrace firemní strategie.
Změnové řízení. Slučování a akvizice – pozor na „zpětné inženýrství“

Týmová aktivita: Cesta k IBP/ES&OP vyspělosti

Identifikujte jednotlivé úrovně vyspělosti IBP/ES&OP.
Porovnejte úrovně s jednotlivými kroky IBP/ES&OP/S&OP cesty.

MODUL Č. 10: IBP/ES&OP SOFTWARE AND SYSTEMS

Tabulky.
Dedikovaný software.
Napojení na ERP systémy.

MODUL Č. 11: INDIVIDUÁLNÍ ZKUŠENOSTI S IBP/ES&OP (S&OP)

Co se musí stát, aby se proces etabloval nebo zlepšil.
Identifikace potřeb změnového řízení.
Základní konflikt: Paradox Kontroly vs. Růstu.
“Vemte si domů” – jak přinést IBP/ES&OP zpět do kanceláře...

Přednáška proběhne v českém jazyce. Materiály z kurzu jsou napsány v jazyce anglickém.

10% sleva

při registraci do 30. 8. 2019, nebo při 2 přihlášených účastnících z jedné společnosti.

Kde? Hotel Vyhlička****, Pozlovice 206, 763 26 Luhačovice.

Cena za kurz je včetně ubytování v místě konání semináře.

Kontakt: Radka Dvořáková, radka.dvorakova@ce-pa.cz, +420 604 251 808

Kdy? 9. a 10. 10. 2019

Cena: 30.000 Kč bez DPH