



Уважаемые господа!

КГ «Воронов и Максимов» и Ассоциация Производственной Логистики приглашают Вас и Ваших коллег принять участие в двухдневном консультационно-методическом семинаре **"Планирование продаж и операций/Sales & Operation Planning и построение системы управления запасами"**, который будет проходить в Санкт-Петербурге **02-03 июля 2009 г.**

Планирование продаж и операций (S&OP) - это ежемесячный циклический процесс, позволяющий принимать своевременные, согласованные управленческие решения:

- по планированию и исполнению среднесрочных планов продаж, производства, закупок, направленных на достижение заданного уровня обслуживания заказчиков и обеспечения эффективного использования ресурсов предприятия;
- по формированию среднесрочных финансовых планов и планов капитальных вложений;
- по формированию среднесрочных планов найма и подготовки персонала.

Содержание семинара:

- Планирование продаж и операций (S&OP) как процесс интегрированного среднесрочного планирования спроса и потребности в ресурсах и контроля исполнения планов:
 - Общее понятие и место S&OP на предприятии;
 - Внутренняя структура, логика, этапы, организационные аспекты процесса S&OP;
 - Необходимые факторы результативности процесса S&OP. Внедрение процесса S&OP в практику деятельности предприятия;
- Управление запасами
 - Стратегические аспекты управления запасами в цепях поставок;
 - Тактические аспекты управления запасами в цепях поставок;
 - Оперативные аспекты управления запасами;

Автор и ведущий семинара:



Дмитрий Гаврилов, ведущий консультант КГ «Воронов и Максимов», член Ассоциации Производственной Логистики, сертифицированный APICS специалист по управлению производством и запасами (CPIM), старший преподаватель СПбГПУ. Осуществляя консультирование по вопросам автоматизации управления производством предприятий: ОАО «Челябинский трубопрокатный завод», ООО «Катерпиллар Тосно», ЗАО «Новомет-Пермь», компания «Май», ОАО «Ижорские заводы», ОАО «ОМЗ - Горное оборудование и технологии», ООО «ОМЗ-Спецсталь», ЗАО «Талосто», ЗАО «КРОК Инкорпорейтед», НПП «Буревестник», ОАО НПП «Старт», ООО «Камский кабель», ОАО «Балаковорезинотехника», ОАО «Кировский завод», ООО «Компания "Мекран"», ООО «Завод приборных подшипников», ООО «Эйвон Бьюти Продактс компани», ОАО «ЗМА», ОАО «БелЗАН», ООО «Энергоинжиниринг», ОАО «Кулебакский металлургический завод» и многие другие.

Стоимость семинара: **16000** рублей. Цены НДС не облагаются. В стоимость входит питание участников (кофе-брейки и обеды), пакет методических материалов.

Выборочное посещение одного из дней семинара – **9000** рублей.

Скидки: Для предприятий, **уже участвовавших** в семинарах КГ "Воронов и Максимов", а также для пользователей наших программных продуктов предоставляется **скидка 10%**. Если от Вашего предприятия на семинаре будет несколько человек - предоставляется **скидка 10% для второго и 20% для третьего и последующих участников.**

Место проведения: Санкт-Петербург, Смольный, 9-й подъезд, 2-й вход, аудитория 242, с **10.00** до **17.00**.

Получить более подробную информацию или зарегистрироваться для участия можно на сайте КГ "Воронов и Максимов":



Планирование продаж и операций и построение системы управления запасами

Консультационно-методический семинар 02-03 июля 2009 года

ПРОГРАММА ЗАНЯТИЙ

Планирование продаж и операций как процесс интегрированного среднесрочного планирования спроса и потребности в ресурсах и контроля исполнения планов	
Общее понятие и место S&OP на предприятии	Понятие и цели планирования продаж и операций (S&OP) как процесса интегрированного среднесрочного планирования основной деятельности предприятия. Роль планирования продаж и операций для управления рисками и использования возможностей. Место S&OP в системе планирования деятельности промышленного предприятия: связь S&OP с бизнес-планом и стратегией предприятия, связь S&OP с календарным планированием на предприятии.
Внутренняя структура и логика процесса S&OP. Параметры процесса S&OP	Структура и логика процесса S&OP. Алгоритм процесса S&OP. Входные и исходящие потоки данных. Объект планирования процесса S&OP: товарная группа. Определение товарных групп. Определение горизонта планирования и плановых интервалов. Принцип скользящего горизонта планирования. Понятие «упрощающие допущения», их роль, примерный состав и их мониторинг.
Этапы процесса S&OP	Планирование продуктов. Планирование спроса (бизнес-процесс и основные методы прогнозирования спроса, требования к данным для поддержки процесса прогнозирования спроса). Планирование поставок. Согласование планов и финансовая интеграция, моделирование сценариев развития ситуации. Совещание руководства по планированию продаж и операций. Для каждого из этапов: входные данные, состав решаемых вопросов, результаты этапа. Особенности процесса S&OP для холдинговых структур.
Организационные аспекты процесса S&OP	Заказчики и исполнители в процессе S&OP. «Привязка» процесса S&OP к ролям и исполнителям в организационной структуре предприятия: владельцы процесса S&OP и его подпроцессов, координаторы, участники. Регламент процесса S&OP, планирование совещаний процесса S&OP. Принципиальные объекты интеграции: люди, процессы, инструменты.
Необходимые факторы результативности процесса S&OP. Внедрение процесса S&OP в практику деятельности предприятия	Management commitment. Фокус на среднесрочной и долгосрочной перспективе. Дисциплина и открытость. Честность. Ответственность за результат. Состав и качество необходимых данных. Формы представления данных и результатов. Требования к инструментарию поддержки процесса планирования продаж и операций. Процедура и планирование времени участников процесса S&OP. Подход к внедрению процесса S&OP: этапы внедрения процесса, задачи каждого этапа, состав результатов каждого этапа.
Управление запасами: стратегический, тактический и оперативный аспекты	
Стратегические аспекты управления запасами в цепях поставок.	Цели формирования запасов, выполняемые запасами задачи, функции и виды запасов. Выбор объекта запасов в зависимости от стратегии позиционирования продукта и задач управления запасами. Взаимосвязь целей по уровню обслуживания с формированием запасов: способы оценки необходимого объема запасов, связь формирования запасов с качеством прогнозов спроса, связь формирования запасов с параметрами системы пополнения запасов. Политика управления запасами и её элементы. Метрики эффективности управления запасами.
Тактические аспекты управления запасами в цепях поставок	Цикл управления запасами, методы управления запасами, связь тактического управления запасами с процессом прогнозирования спроса. Формирование эффективной системы управления запасами. Связь системы управления запасами с процессом планирования продаж и операций.



**Оперативные
аспекты управления
запасами**

Управление плановыми параметрами систем управления запасами на уровне оперативного планирования.
Построение системы контроля качества данных о запасах в информационной системе предприятия.