



APM
IT OUTSOURCING & TRAINING

INTEGRACJA PLANOWANIA



Szkolenie

INTEGRACJA PROCESÓW PLANOWANIA W ORGANIZACJI PRODUKCYJNEJ (sprzedaż/produkcja/zakupy)

2-dniowe warsztaty adresowane do dyrektorów produkcji, sprzedaży i zakupów, kierowników działów produkcji, sprzedaży zakupów, kierowników działów planowania produkcji, specjalistów planowania produkcji, liderów produkcji oraz innych osób, które odpowiadają w firmie za procesy planowania.

Charakterystyka typowej sytuacji w organizacjach produkcyjnych - niski poziom integracji w procesie planowania:

- Proces planowania nie spełnia wymagań modelu planistycznego MRPII/ERP - nie są realizowane lub są realizowane wadliwie składniki procesu tj. SIOPI (Sales, Inventories & Operations Planning), MPS (Master Production Scheduling), MRP (Material Requirements Planning) i CRP (Capacity Resources Planning),
- Proces kontroli fizycznego przepływu materiałów przez organizację ma poważne wady ze względu na brak narzędzia informatycznego do zarządzania magazynami klasy WMS - problemem jest identyfikacja poziomów zapasu materiału dostępnego pod planowanie produkcji, ze względu na fizyczny poziom zapasu i rezerwacje pod wcześniej zaplanowane zlecenia,
- Struktura danych nie odpowiada wymogom modelu planistycznego MRPII/ERP - brakuje podstawowych definicji i powiązań Indeks Produktu / BOM (Bill of Material) / Gniazdo Produkcyjne/ Ścieżka Produkcyjna, wraz z ich parametrami,
- Wykorzystywane dane są niespójne - dane tożsame ze względu na wykorzystywanie w procesie planowania powstają w różnych miejscach w organizacji, w oparciu o różne sposoby - nie ma praktyki wykorzystywania jednego centralnego źródła danych dla całego procesu i określenia kto (jaka funkcja), za jaki zakres tych danych odpowiada, brakuje również systematycznych przeglądów sposobów tworzenia tych danych,
- Wykorzystywanie danych ma wyłącznie charakter "ex post" - służy do oceny zrealizowanych zadań, brakuje praktyki oraz narzędzi dla wykorzystywania danych "ex ante" tj. do celów prognozowania i analizy scenariuszowej "what if".

Cele i korzyści z udziału w szkoleniu:

Opis szkolenia:

Szkolenie ma na celu istotne zwiększenie efektywności dzięki integracji procesów planowania funkcji Sprzedaży (Zarządzania Popytem), Produkcji i Zakupów (Planowania Potrzeb Materiałowych), z wykorzystaniem modelu MRPII, modelu Supply Chain oraz w oparciu o wysokoefektywne metody zarządzania takie jak Lean Manufacturing i Six Sigma.

Cele szkolenia:

- Stworzenie przez Uczestników ram (w postaci struktury danych) dla integracji planowania w obszarach Sprzedaży, Produkcji i Zakupów, i ich dopasowania do kontekstu "supply chain management",
- Modelowanie procesów Głównego Planowania Produkcji, Planowania Potrzeb Materiałowych, Realizacji Zamówienia, uwzględniające podział funkcjonalny, potrzeby informacyjne i decyzyjne Uczestników,
- Stworzenie przez Uczestników podstaw zarządzania efektywnością (wybór wskaźników, tworzenie scorecards i dashboards dla własnego systemu produkcyjnego),
- Zaprojektowanie rozwiązań komunikacyjnych i mechanizmów koordynacyjnych łączących obszary Sprzedaży, Produkcji i Zakupów, pozwalających na zintegrowanie współpracy, poprawę jej efektywności oraz doskonalenie wspólnych procesów.

Korzyści ze szkolenia:

- Poprawa jakości planowania, skutkująca optymalizacją poziomu kosztów (w szczególności w obszarze zapasów, zakupów i wykorzystania mocy produkcyjnych),
- Skrócenie cykli realizacji zleceń i dostaw,
- Uporządkowanie komunikacji pomiędzy obszarami Sprzedaży/ Produkcji/ Zakupów dzięki utworzeniu wspólnej platformy komunikacyjnej i mechanizmów międzyfunkcyjnej koordynacji,
- Wypracowanie rozwiązań umożliwiających ciągły wzrost efektywności organizacji poprzez doskonalenie głównych procesów biznesowych.

Program szkolenia

1. Podstawy zintegrowanego planowania w organizacji produkcyjnej:

- Model planowania w nowoczesnej organizacji produkcyjnej - model MRPII - elementy modelu, główne potrzeby i przepływy informacyjne, funkcjonalny podział odpowiedzialności za jego realizację. Główne moduły modelu:
 - ✓ SIOP (Planowanie Zapasów, Sprzedaży i Działań) - prognozowanie popytu, planowanie sprzedaży, planowanie zapasów produktu gotowego, planowanie zdolności produkcyjnych,
 - ✓ MPS (Główne Planowanie Produkcji) - dezagregacja zleceń, harmonogramowanie, zadania i techniki MPS,
 - ✓ MRP (Planowanie Potrzeb Materiałowych) - BOM, zarządzanie cyklem realizacji dostaw materiałowych, zarządzanie zapasami,
 - ✓ CRP (Planowanie Mocy Produkcyjnych) - routing, analiza "wąskich gardeł", analiza poziomu obciążenia mocy produkcyjnych, decyzje o zwiększeniu/zmniejszeniu mocy produkcyjnych (analiza koszt/wolumen),
- Narzędzia informatyczne klasy ERP – struktura danych i funkcjonalności (zbieranie wymagań, przygotowanie do wdrożenia),
- Narzędzia informatyczne klasy Scheduler dla celów szczegółowego harmonogramowania na poziomie operacji procesu produkcyjnego,
- Systemy informacyjne MES (Manufacturing Execution Systems) – raportowanie o realizacji produkcji.

2. Główne obszary integracji funkcji Sprzedaży/Produkcji/Zakupów:

- Proces Głównego Planowania Produkcji (Master Production Scheduling) - potrzeby informacyjne procesu, udział i współodpowiedzialność funkcji Sprzedaży i Produkcji za realizację procesu,
- Proces Realizacji Zamówienia (Order Fulfillment Process) - uwarunkowania procesu, elastyczność produkcji/ wielkość jednostkowej partii produkcyjnej, kolejnkowanie zleceń, Just-in-Time i model EPQ (ekonomicznej wielkości partii produkcyjnej),
- Proces realizacji Zakupów – planowanie potrzeb materiałowych i sterowanie cyklem realizacji dostaw.

3. Zarządzanie efektywnością procesu planowania:

- Identyfikacja potrzeb z zakresu raportowania w zintegrowanym procesie planowania (struktura danych i wykorzystanie raportów),
- Wybór KPI (kluczowych wskaźników efektywności) dla poszczególnych obszarów planowania,
- Pomiar efektywności - wybór metryk, definiowanie celów, tworzenie scorecards i dashboards,
- Doskonalenie procesów i systemów – metoda TWI (Training Within Industry) i ciągłe doskonalenie (Kaizen).

4. Narzędzia komunikacji w zintegrowanym procesie planowania:

- Narzędzia "visual management" dla głównych procesów - harmonogramy, parametry procesów produkcyjnych (cykl produkcji, kolejki zleceń), parametry procesów w obszarze Supply Chain (cykle realizacji zamówień od Dostawców, poziomy zapasów, cykle logistyczne),
- CPFR ("colaborative planning and forecasting") - współpraca w zakresie planowania i prognozowania, umożliwiająca szybkie reakcje na zmiany w otoczeniu rynkowym organizacji i optymalizację w obszarze zarządzania operacyjnego,
- Wypracowanie systemu raportowania w czasie rzeczywistym, o postępie w realizacji zadań dla Procesu Realizacji Zleceń - umożliwi doskonalenie w procesie produkcji oraz w procesach powiązanych.

Trener prowadzący szkolenie

Robert Głos – praktyk zarządzania produkcją, trener. Przez wiele lat związany z branżą produkcji wód mineralnych: samodzielny specjalista w Nałęczowianka Sp. z o.o., dyrektor generalny i dyrektor zakładu w Nałęczów Zdrój Sp. z o.o. (producent wody Cisowianka). Zajmował się w nich zarządzaniem przedsiębiorstwem, wdrażaniem systemów zarządzania procesami produkcyjnymi, zarządzaniem łańcuchem dostaw, wdrażaniem nowych technologii produkcji, wdrażaniem systemów jakościowych. Dzięki swojemu doświadczeniu prowadzi zajęcia oparte na ćwiczeniach, w wyniku czego uczestnicy mogą nowo nabytą wiedzę sprawdzić w praktyce.

Miejsce i terminy realizacji szkolenia

Szkolenie realizowane będzie w salach dydaktycznych Wyższej Szkoły Zarządzania EDUKACJA, ul. Krakowska 56-62; 50-425 Wrocław.

TERMIN SZKOLENIA:

- **19-20 kwietnia 2020 r.**

Szkolenie obejmuje 14 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut) i realizowane jest w godzinach od 9⁰⁰ do 15¹⁵ w każdym dniu. W trakcie zajęć przewidziana jest pół godzinna przerwa na lunch.



Wycena inwestycji szkoleniowej

Koszt udziału w kursie wynosi **1090,00 PLN** + 23% VAT (słownie: jeden tysiąc dziewięćdziesiąt złotych + 23 % VAT).

Koszt ten obejmuje:

- udział w 14 godzinnych zajęciach,
- profesjonalne materiały szkoleniowe,
- całodzienny serwis kawowy,
- obiad,
- zaświadczenie o ukończeniu kursu.

Kontakt w sprawie szkolenia:

W przypadku pytań prosimy o kontakt z nami:

Tadeusz Plewa

APM

tel.: +48 531 972 279

e-mail: szkolenia@apm.wroclaw.pl

www.apm.wroclaw.pl

Podmiotem prawnym składającym niniejszą ofertę jest firma: APM Przemysław Plewa, ul. Boczna 6, 55-003 Nadolice Wielkie. Firma jest wpisana do Ewidencji Działalności Gospodarczej, REGON: 932213013, NIP: 897-158-40-48