

B P I

SALES AND OPERATION PLANNING

ЯК ПІДВИЩИТИ ЕФЕКТИВНІСТЬ
ВЗАЄМОДІЇ МІЖ ПРОДАЖАМИ
ТА ВИРОБНИЦТВОМ?



Шановні колеги,

ми дякуємо Вам за можливість надати нашу пропозицію щодо навчання бізнес-процесу Sales and Operations Planning (S&OP), побудованому на основі багаторічного досвіду великих міжнародних компаній, таких як P&G, Nestle, Coca-Cola, Unilever, General Electric, Amazon, Apple, Walmart та багато інших з майже усіх секторів, де виробляють та продають товари на ринках B2C та B2B.

Завдяки впровадженню бізнес інструменту S&OP можна:

- Знизити Ваші товарні запаси
- Покращити своєчасність Ваших поставок
- Покращити ефективність Вашого заводу
- Знизити/оптимізувати витрати на Вашу логістик.

За останні 30 років практики та підходи, що використовуються у сфері планування продажів та виробництва набули значного розвитку і перетворилися з простих, ситуативних дій у системний бізнес процес, що використовує аналітичні та прогнозуючі інструменти, інтегрує діяльність підрозділів компанії, координує тактику та стратегією компанії.

Тренінг познайомить учасників з концепціями планування попиту та відповідного планування виробництва товарів у рамках єдиного бізнес процесу Sales and Operations Planning (S&OP).

Вартість тренінгу складає 6999 грн. з кожного учасника.

Ця пропозиція **не є офіційною офертою** згідно з українським законодавством.

З повагою,

Андрій Сергєєв

Партнер компанії Б.П.Ай.Груп

Certified facilitator at Shingo Institute



Sales and Operations Planning (S&OP)

S&OP – це бізнес процес що охоплює та забезпечує: 1) прогнозування та планування продажів у Комерційному відділі, 2) координацію цієї діяльності Комерційного відділу с Заводом/ Постачальником для ритмічності виробництва/постачання, та 3) зв'язує стратегічні цілі підприємства з його поточними задачами.

S&OP застосовується для стандартних виробів – як існуючих так і нових, незалежно від галузі та типу товарів.

S&OP - це бізнес процес «внутрішній», спрямований на покращення, «стандартизацію» комунікації між підрозділами компанії, його результати напряму поширюються на «зовнішніх» учасників ланцюгу постачання, у який включена компанія – на її Постачальників та Клієнтів.

S&OP – це циклічний бізнес процес, у склад якого входять:

- 5 етапів-кроків
 - планування продажів
 - планування виробництва
 - планування запасів
 - планування постачання
 - збалансування цих планів
- вхідні та вихідні потоки інформації,
- ресурси (люди з відповідною кваліфікацією, IT-технології),
- внутрішні та зовнішні учасники процесу (стейкхолдери),
- засоби керування та контролю.

Типовий місячний цикл S&OP:



Sales and Operations Planning (S&OP)

Програма семінара:

Тема	Початок	Кінець	Коментар
S&OP – концепція, переваги, структура,	09:00	09:25	
Прогнозування та планування продажів	09:25	10:15	
<i>Планування запасів,</i>	<i>10:15</i>	<i>11:00</i>	
Перерва	11:00	11:15	
<i>Планування виробництва</i>	<i>11:15</i>	<i>11:45</i>	
Передумови, кроки впровадження та типові помилки S&OP	11:45	12:30	
<i>Обідня перерва</i>	<i>12:30</i>	<i>13:30</i>	
Практичний бізнес кейс «нарада S&OP прогнозування попиту та план продажів» (у групах)	13:30	14:30	Треба мати ноутбук
Практичний бізнес кейс «Нарада S&OP по узгодженню планів» (у групах)	14:30	15:30	<i>Треба мати ноутбук</i>
Перерва	15:30	15:45	
Створення плану впровадження S&OP (індивідуальне заповнення шаблону)	15:30	16:45	<i>Треба мати ноутбук</i>
Запитання та відповіді	16:45	17:15	

МЕТА ТРЕНІНГУ:

- надання учасникам розуміння сучасного інструменту управління та синхронізації виробництва продажів S&OP,
- отримання навиків користування інструментом S&OP
- розробка індивідуального плану впровадження S&OP

ЦЕЙ ТРЕНІНГ ДЛЯ ВАС, ЯКЩО ВАМ ЗНАЙОМІ СИТУАЦІЇ:

- Затримка або неповне постачання товару Клієнту
- Непередбачуваність попиту
- Відсутність товару, що можна було би продати
- Розміщення замовлення на Виробництві з запізненням або втрата замовлення
- Додаткові логістичні та операційні витрати для термінової доставки товару
- Атмосфера пошуку винуватих у разі перелічених вище проблем.

ОСОБЛИВОСТІ ТРЕНІНГА:

- **Практичні** приклади впровадження S&OP з точки зору топ-менеджера з досвідом впровадження
- **Інтерактивний** (бізнес-кейс, розробка плану впровадження S&OP)
- **Індивідуальні консультації** протягом тренінгу.

ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ ТРЕНІНГУ ВИ ДІЗНАЄТЕСЬ:

- Про покращення комунікацій між відділом продажів і виробництвом – бізнес процес S&OP
- Як завдяки S&OP можна:
 - Знизити товарні запаси
 - Покращити своєчасність поставок
 - Покращити ефективність заводу
 - Знизити/оптимізувати витрати на логістику
- Як впроваджувати S&OP, з чого починати,
- Які передумови повинні буди в Вашій організації для успішного його впровадження,
- Які типові помилки роблять ті, хто намагається його впровадити,
- Конкретний покроковий алгоритм впровадження S&OP,
- Приймете участь у ролевій грі «S&OP нарада»,
- Дізнаєтесь про відмінність Плану продажів від Прогнозу Продажів та де та хто їх використовує,

ТРЕНІНГ БУДЕ ОСОБЛИВО КОРИСНИМ ДЛЯ:

- для власників підприємств, які шукають шляхи підвищення конкурентоспроможності,
- для керівників комерційних та виробничих підрозділів підприємств, що будують бізнес-процеси.

БОНУСИ ТРЕНІНГУ:

- Q&A сесія з експертом-практиком по впровадженню бізнес-процесів S&OP,
- Дізнаєтесь про інші інструменти підвищення ефективності ЛП – зокрема про VMI (Vendor Managed Inventory),
- Отримаєте ряд корисних статей та веб-посилань по темі (англійською та російською мовами).

Хто проводить тренінг



Петренко Костянтин

Бізнес консультант з досвідом роботи на посадах генерального, комерційного та операційного директора міжнародних компаній,

- Certificate of Supply Chain Management MCE, Belgium
- MBA Diploma, The Open University Business School, UK
- Certificate of Euro Executive Program INSEAD, France
- Ph.D. in Physics of Polymers Kyiv Polytechnic University, Chemical Engineering Faculty

[LinkedIn](#)



making improvements together

Контактні телефони:

050 155-97-89

067 612-96-62

info@bpi-group.com.ua

**Про наші послуги
детально на сайті:**

bpi-group.com.ua

Актуальна інформація про наші заходи на сайті.