



MPM
supply chain to the top

AGILITY PLANNER PROGRAM

to 6 tygodniowy kurs, po którego ukończeniu będziesz potrafił:

- tworzyć wiarygodne prognozy nawet w warunkach wysokiej niepewności
- balansować między kosztami, poziomem obsługi klienta, zapasami a koniecznością zachowania cashflow
- elastycznie planować dostosowując się do zmiennej sytuacji



Dziś podpisanie się pod jakimkolwiek planem wybiegającym dalej niż kilka dni, tygodni w przód jest przez większość porównywana z próbą samobójczą. Najpewniej – udaną.

- podstawą planów są prognozy, które w dobie pandemii wyglądają na niemożliwe do zrobienia
- wszyscy marzą o elastyczności, ale jej uzyskanie wymaga podjęcia decyzji o możliwym do zaakceptowania ryzyku, którego bez planów nie skalkulujesz
- błędne koło się zamyka: planować się nie da, potrzebna elastyczność, dla której ryzyko trzeba kalkulować za pomocą planów...

Dla większości firm ten dylemat, w tej skali, jest czymś nowym. Dla nas jest codziennością od ponad 20 lat. Pozwoliło to nam wypracować podejście, które efektywnie działa i które w całości lub części, wdrazaliśmy u naszych klientów.

Program Agility Planner służy temu, byście możliwie samodzielnie potrafili stawić czoła dalszej części kryzysu. I wraz z całą swoją firmą go wygrali.

Korzyści, które wyniesiesz z programu:

- prognozy, które będziesz mógł śmiało pokazać Zarządowi
- możliwe scenariusze działań wraz z wycenionymi konsekwencjami
- gotowa procedura zarządzania zmianami w planach

Cele programu:

- Poznasz wiarygodną metodę prognozowania sprawdzoną w sytuacjach wysokiej niepewności popytu.
- Poznasz sposób na wyznaczenie granicy bólu pomiędzy cashflow, zapasami, obsługą klienta i kosztami.
- Poznasz mechanizm zapewniający elastyczność w planowaniu pozwalający na sprawną odpowiedź na gwałtowne zmiany.

Zagadnienia:

- jak prognozować wiarygodnie pomimo przyszłości praktycznie niemożliwej do przewidzenia?
- co z sezonowością - czy jej reguły nadal będą zachowane?
- jakie będą skutki drugiej fali?
- jak poradzić sobie z dużymi wahaniami zamówień?
- co zrobić, gdy klienci skracają horyzont swoich prognoz?
- jak reagować, gdy prognozy klientów są nazbyt optymistyczne?
- jak zarządzać zmieniającymi się preferencjami klientów?

CZY PROGNOZOWANIE MA JESZCZE SENS?

Jak zbalansować zapas i dopasować zatrudnienie tak, żeby:

- uratować płynność swoją i zabezpieczyć przetrwanie dostawców
- nie stracić klientów
- przygotować się na zakłócenia w dostawach i zmienność popytu

Jak wypracować elastyczne planowanie zapewniające szybkie reagowanie na zmieniającą się sytuację rynkową, strategię klienta i zwinne dopasowanie się do zakłóceń dostaw?

Grupa docelowa:

- scm managerowie / kierownicy planowania / demand planerzy / master plannerzy / wszystkie osoby zaangażowane w planowanie w przedsiębiorstwie

PROGRAM SZCZEGÓŁOWY

Spotkanie 1. Wyznaczenie ram strategicznych

Sytuacje kryzysowe skłaniają do szybkich działań. Jest to konieczne, jednak trzeba zawsze pamiętać, by „skutki przyjmowania lekarstwa” nie stały się gorsze od choroby, by ratując płynność finansową nie zagrozić swojej pozycji rynkowej.

Podczas sesji pierwszej poruszymy następujące zagadnienia:

- co jest najważniejsze z punktu widzenia finansów
- o czym nie można zapomnieć z punktu widzenia klienta/rynku: jakie atuty produktów/ usług (order winners) muszą być chronione
- jak przekłada się cele finansowe i rynkowe na łańcuch dostaw – środowiska produkcyjne

Spotkanie 2. Identyfikacja konfliktów – czyli jak przygotować organizację do przyjęcia proponowanej zmiany

Czy w Waszej Firmie też tak jest, że Produkcja ma inne cele niż Sprzedaż? Zdaniem Produkcji powinniśmy mieć „nieskończenie” dużo komponentów, które się przydadzą w momencie, gdy nie będzie wiadomo, co produkować. Partia produkcyjna powinna być tak duża, żeby rozpocząć ją produkować w poniedziałek rano, a skończyć najchętniej w piątek po południu – bez zbędnych przebrojeń. Zapas wyrobu gotowego nie wchodzi w zakres celów kierownictwa produkcji. Sprzedaż chciałaby jak największych zapasów wyrobów gotowych i jak najmniejszych partii produkcyjnych. Poziom zapasu komponentów w ogóle nie leży w zakresie ich zainteresowań. Finanse najchętniej zmniejszyłyby zapasy do zera, a co do wielkości partii produkcyjnych, to mają zmienną opinię. Dział Supply Chain odbija się, jak od ścian, pomiędzy potrzebami wszystkich wyżej wymienionych Działów.

Opisana sytuacja – jakże często spotykana w firmach - daje prostą i skuteczną receptę na niszczący konflikt (czasem żartobliwie nazywany „twórczym niepokojem”...). W takim środowisku rodzą się silosy,

pracownicy koncentrują się na obronie własnych pozycji, a nie na współpracy z innymi. Budowanie wartości firmy spada na drugi i trzeci plan.

Kluczowe punkty tej sesji to:

- identyfikacja wzajemnie wykluczających się celów
- przegląd systemu planowania priorytetów
- znaczenie budowania wspólnego języka

Spotkanie 3 i 4. Prognozowanie

Prognozowanie popytu to trudny proces – szczególnie w tak trudnych, jak obecnie, czasach. Do czego potrzebujemy prognozowania w firmie? Do zbudowania wiarygodnych planów dotyczących całości działania naszej firmy? Potrzebujemy prognozować przyszły popyt, aby sprawdzić, czy nasi Klienci będą chcieli zakupić wystarczającą ilość naszych produktów (lub usług), pozwalającą na realizację biznesplanu – strategii. Potrzebujemy prognozować popyt, aby poprzez planowanie S&OP zabezpieczyć wystarczającą ilość zasobów, by zapewnić dostępność tej ilości produktów (lub usług). Potrzebujemy prognozować popyt, aby dzięki planom MPS i MRP upewnić się, że w przyszłości zakupimy właściwą ilość właściwych komponentów do produkcji. Potrzebujemy prognozować popyt, żeby... Wszystkie nasze plany będą tak dobre, jak dobra będzie jakość prognozowania.

Podczas sesji 4 i 5 odpowiemy na pytania:

- jak identyfikować charakterystyki popytu?
- jakie techniki prognozowania dobrać?
- jak kontrolować błędy prognozy i który z nich obecnie jest najważniejszy?
- na czym polega prognozowanie scenariuszowe i jak je przeprowadzić?

Spotkanie 5 i 10. Planowanie Sprzedaży i Operacji (S&OP) cz.1

S&OP (Sales & Operations Planning) to narzędzie w rękach Prezesa, służące do wdrażania strategii. W regularnych cyklach, Prezes doprowadza do urealniania lokalnych planów poszczególnych działów i „zgrania” ich w zrozumiałą dla wszystkich, wspólną dla całej firmy, realny plan, prowadzący do realizacji strategii.

Czasy kryzysu wymagają szczególnej elastyczności. Konieczne jest, jak nigdy dotąd, zapewnienie zorganizowanej weryfikacji prognozy popytu, dopasowywanie do nich (w realny sposób!) planów produkcji i identyfikowanie krytycznych zasobów. Następnie przygotowywane są wariantowe plany uniknięcia przyszłych problemów i ocena finansowych konsekwencji każdego z tych wariantów. Na koniec Prezes podejmuje decyzję o wyborze najlepszego dla całej firmy wariantu planu.

Powyższe nie oznacza, że to Prezes wykonuje wszystkie opisane czynności. Rolą Prezesa jest wsparcie procesu S&OP, a następnie podjęcie decyzji.

Podczas sesji poruszymy następujące zagadnienia:

- kroki procesu S&OP z określeniem osób odpowiedzialnych za nie
- arkusze S&OP dla różnych środowisk produkcyjnych
- analiza scenariuszy prognoz i wypracowanie spójnego zestawu decyzji

Spotkanie 6. Pomiar wielkości zapasów i wyznaczanie celów na ich wielkość

Jak mierzyć wielkość zapasów? Kto powinien być rozliczany za wielkość zapasów? Czy dziś lepsze są cele na wielkość zapasów wyrażone w pieniądzu, jednostkach fizycznych, czy w dniach pokrycia? Czy mierzyć zapasy w oparciu o historyczne czy planowane zużycia? Jak określać cele na wielkość zapasu w poszczególnych kategoriach materiałów, półproduktów i wyrobów gotowych? Jak zwykle chcą mierzyć wielkość zapasów Finanse, a jak Logistyka? Dlaczego różne Działy mają różne podejście do zapasów? Jak pogodzić te różne podejścia? Główne zagadnienia:

- metody pomiaru zapasów
- funkcje zapasów
- polityka zarządzania zapasami – co powinna zawierać i jak ją uzgodnić?

Spotkanie 7. Kategoryzacja zapasów

Przełożenie decyzji S&OP w większości wypadków wymaga przejścia do przyjęcia konkretnych parametrów sterujących zapasami. Jeśli jednak planiści zarządzają tysiącami indeksów analiza każdego z nich osobno byłaby niewykonalna. By rozwiązać ten problem planiści powinni wdrożyć odpowiednią do obecnej sytuacji kategoryzację zapasów:

- metody kategoryzacji zapasów pozwalające koncentrować się na ich wartości (najważniejsze są zapasy mocno angażujące kapitał firmy) oraz dostępności (skoro dostępne musi być wszystko – w jaki sposób wyznaczać grupy wymagające szczególnej uwagi planistów?)
- czy różnicować poziom zapasu w zależności od Klienta, dla którego zapas przygotowujemy?
- jakie jeszcze inne kryteria powinniśmy wziąć pod uwagę, by zróżnicować sposób zarządzania poszczególnymi kategoriami zapasów?
- kto decyduje o kategoryzacji zapasów w firmie?

Spotkanie 8 i 9. Zapasy bezpieczeństwa

Kolejna sesja skupia się na zapasach bezpieczeństwa. Omawiamy, w jaki sposób zapas bezpieczeństwa chroni nas przed wahaniami popytu i podaży. Analizujemy rozmaite podejścia do ich wyznaczania. Wiążemy wielkość zapasów bezpieczeństwa z wymaganym poziomem obsługi Klienta. Przyglądamy się również metodom planowania zapasów bezpieczeństwa w poszczególnych kategoriach zapasów: wyrobów gotowych, półproduktów i komponentów. Analizujemy, jaki wpływ na zapasy bezpieczeństwa ma czas realizacji dostawy (lead time) oraz wielkość partii. Skupiamy się na ocenie, czy zaplanowane wielkości zapasów spełniają swoją funkcję. Pokazujemy na przykładach, że często dla różnych kategorii zapasów warto sięgać po zróżnicowane wielkości zapasów bezpieczeństwa. Na przykładach z firm pokazujemy, jak dzięki praktycznemu podejściu do zapasów bezpieczeństwa można zredukować wielkość zapasów.

Spotkanie 11. Zadania Planisty

Czy macie czasem wrażenie, że po raz kolejny napotykacie tę samą przeszkodę w swojej pracy? Że kolejny raz dane o wielkości zapasu w systemie ERP nie były dokładne? W Waszej firmie codziennie odbywa się spotkanie produkcyjne, na którym znowu omawiacie te same powody niewykonania wczorajszego planu? Nie macie czasu uporządkować danych podstawowych materiałów, bo ciągle „gasicie pożary” wywołane między innymi nieaktualnymi danymi podstawowymi? W trakcie przedostatniego spotkania mówimy o wyższości „zapobiegania” nad „leczeniem”. Omawiamy koncepcję kosztów jakości (Cost of Quality) i zachęcamy do jej zastosowania w codziennej praktyce.

Na koniec sesji proponujemy uczestnikom szkolenia zestaw KPI, który można wykorzystać przy ocenie skuteczności budowanej polityki zarządzania zapasami.

INFORMACJE ORGANIZACYJNE

Czas trwania programu:

- 6 tygodni
- 11 spotkań warsztatowych (online) w poniedziałki 2 x dziennie (sesja poranna i popołudniowa)
- zadania domowe – do przygotowania i wystania prowadzącym do wieczora w każdą środę
- 6 spotkań coachingów grupowych w piątki (sesja poranna)

Satysfakcja gwarantowana – w przypadku niespełnienia oczekiwań uczestnika programu istnieje możliwość bezkosztowego wycofania swojego udziału po drugim tygodniu trwania programu.

Certyfikat:

Uczestnicy programu otrzymają certyfikat udziału w programie. Warunkiem uzyskania certyfikatu jest 100% frekwencja i realizacja zadań domowych. Ilość miejsc w programie ograniczona.

Materiały:

materiały w wersji PDF oraz materiały filmowe wraz z zadaniami domowymi, koniecznymi do efektywnego udziału w sesjach warsztatowych.

Koszt udziału:

CENA PROMOCYJNA 3995 zł netto

cena standardowa 6595 zł netto

Harmonogram programu:

Tydzień	Poniedziałek	Środa	Piątek
T1 26 – 30 października	9.00 – 10.30 sesja poranna- Zbigniew Sobkiewicz 14.00 – 15.30 sesja popołudniowa Aleksander Okraska	Deadline na prześcieanie zadań domowych	9:00 – 11.00 grupowy coaching
T2 02 – 06 listopada	9.00 – 10.30 sesja poranna Konrad Grondek 14.00 – 15.30 sesja popołudniowa Konrad Grondek	Deadline na prześcieanie zadań domowych	9:00 – 11.00 grupowy coaching
T3 09 – 13 listopada	9.00 – 10.30 sesja poranna Aleksander Okraska 14.00 – 15.30 sesja popołudniowa Tomasz Sokołowski	Deadline na prześcieanie zadań domowych	9:00 – 11.00 grupowy coaching
T4 16 – 20 listopada	9.00 – 10.30 sesja poranna Tomasz Sokołowski 14.00 – 15.30 sesja popołudniowa Tomasz Sokołowski	Deadline na prześcieanie zadań domowych	9:00 – 11.00 grupowy coaching

T5 23 - 27 listopada	9.00 – 10.30 sesja poranna Tomasz Sokołowski 14.00 – 15.30 sesja popołudniowa Zbigniew Sobkiewicz	Deadline na przesłanie zadań domowych	9:00 – 11.00 grupowy coaching
T6 30 listopada	9.00 – 10.30 sesja poranna Zbigniew Sobkiewicz	Deadline na przesłanie zadań domowych	9:00 – 11.00 grupowy coaching

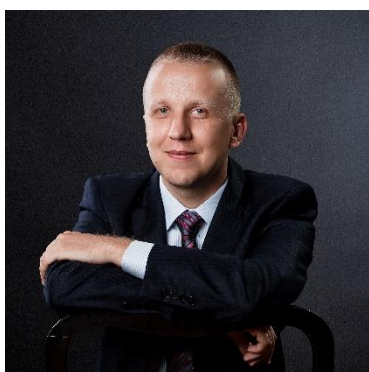
PROWADZĄCY



Zbigniew Sobkiewicz

CPIM Master Instructor, Jonah®

Od prawie 20 lat odpowiada za działalność konsultingowo-szkoleniową firmy MPM Productivity Management - przeprowadzanie audytów, diagnozowanie potrzeb doradczych i szkoleniowych, prowadzenie warsztatów zamkniętych i szkoleń otwartych. Doświadczenie biznesowe na stanowiskach menedżerskich zdobywał zarówno w dużych spółkach krajowych, jak i zagranicznych. Specjalizuje się w doradztwie z zakresu zarządzania produkcją, logistyką i zapasami oraz we wdrażaniu systemów wspomagających zarządzanie. Pierwszy Polak, a dziewiąty Europejczyk, który otrzymał stopień mistrza w hierarchii instruktorów CPIM (Certified in Production and Inventory Management) amerykańskiego stowarzyszenia APICS. Pracował jako konsultant dla ponad 150 firm polskich i międzynarodowych m.in: PKN Orlen, Volvo, Barlinek – Ukraina, Dell Products (Polska), Glaxo SmithKline.



Konrad Grondek

CPIM Lead Instructor, Jonah®

Był Kierownikiem Jakości oraz Dyrektorem Produkcji w przedsiębiorstwach z różnych branż, a już od wielu lat jest trenerem oraz konsultantem w MPM Productivity Management. Prowadzi diagnozy zintegrowanego planowania według metodologii MPM oraz weryfikuje audyty klientów według metodologii ABCD Olivera Wighta. W działalności szkoleniowej specjalizuje się w prognozowaniu, planowaniu nadrzędnym S&OP (Sales & Operations Planning), MPS (Master Production Schedule) oraz harmonogramowaniu produkcji. Jako drugi w Polsce, a dziesiąty w Europie uzyskał tytuł CPIM (Certified in Production and Inventory Management) Lead Instructor amerykańskiego stowarzyszenia APICS. Zrealizował z powodzeniem szkolenia dla wielu firm polskich i zagranicznych m.in. IKEA, JTI, ABB, Oriflame, Lacroix.



Tomasz Sokołowski

Consultant

Przez wiele lat kierował łańcuchami dostaw w dużych przedsiębiorstwach międzynarodowych. Zajmował wysokie stanowiska managerskie w firmach takich jak US Pharmacia, Wrigley's czy Kompania Piwowarska. Budował transgraniczne łańcuchy dostaw oraz odpowiadał za zakupy na skalę europejską. Z sukcesami wdrażał proces planowania nadrzędnego S&OP (Sales and Operations Planning) oraz innowacyjny, generujący znaczące oszczędności sposób kupowania. W działalności szkoleniowej oraz konsultingowej ceniony za swoje ogromne doświadczenie zawodowe - specjalizuje się w zarządzaniu zapasami, planowaniu S&OP, MPS (Master Production Schedule) oraz MRP (Materials Requirement Planning).



Aleksander Okraska

Consultant, 6σ Lean Green Belt, Project Manager

Przez prawie 20 lat zajmował się łańcuchem dostaw jako Kierownik Logistyki, Supply Chain Manager a także Szef Produkcji. Doświadczenie menedżerskie zdobywał, zarządzając zespołami liczącymi od kilku do kilkuset osób, w przedsiębiorstwach zarówno polskich, jak i zagranicznych. Zajmował się re-inżynierią procesów logistycznych, jako 6σ Lean Green Belt, Project Manager. Prowadził dziesiątki projektów optymalizacyjnych, wdrażając nowe rozwiązania, procesy i produkty. Aktualnie swoimi doświadczeniem i wiedzą w obszarach: SCM, production management, wewnętrznych przepływów materiałowych, SPC – statistical process control, Lean Manufacturing; dzieli się z innymi podczas szkoleń i wdrożeń prowadzonych przez MPM Productivity Management.

REFERENCJE



Współpracę z firmą MPM zaczęliśmy w listopadzie 2018 r. Szukaliśmy firmy, która ma doświadczenie w zakresie wdrożeń rozwiązań wspierających zintegrowane zarządzanie łańcuchem dostaw oraz wiedzę o najlepszych praktykach i metodach stosowanych w tym zakresie. Szukaliśmy też firmy, która rozumie i zna warunki prowadzenia biznesu w Polsce i w Europie.(...)

Z sukcesem zrealizowaliśmy cele pilota wdrożeniowego SCM. Istotnie i trwale poprawiliśmy wskaźnik kompletności i terminowości dostaw (OTIF) w zakresie grupy asortymentowej objętej zakresem pilota bez pogorszenia efektywności kosztowej procesów.

Animex zrobił ogromny krok naprzód w budowaniu systemu usprawniającego zarządzanie łańcuchem dostaw. Zbudowano fundamenty MPS i MRP. Wdrożono prognozowanie popytu. Zidentyfikowano wiele większych i mniejszych aktywności zakłócających efektywne wykorzystanie dostępnych zasobów. Rozpoczęto wdrażanie procesu S&OP. Co chyba najważniejsze – wdrożono całościowe podejście do zarządzania łańcuchem dostaw, zaczęto artykułować realne problemy i stopniowo je eliminować. (...)

Po ocenie wyników pilota, Zarząd podjął decyzję o szerokiej realizacji projektu (kolejne kategorie, kolejne zakłady).(…)

Zdecydowanie polecamy pracę z firmą MPM nawet w czasie znacznych ograniczeń w podróżowaniu i organizacji spotkań. Ograniczenia mogą nam towarzyszyć długi czas. Rozwoju firmy nie powinniśmy zatrzymać z powodu braku możliwości fizycznych spotkań. Tym bardziej że mamy dziś mnóstwo efektywnych metod zdalnej komunikacji. Firma MPM podobnie jak Animex doskonale odnalazła się w nowej rzeczywistości.

Andrzej Abramowicz, Dyrektor Zarządzający, Animex Foods i Paweł Stępnia, Prokurent, Animex Foods



Od 2015 roku regularnie współpracujemy z MPM Productivity Management, a większość naszego Zespołu Łańcucha Dostaw uczestniczyła w szkoleniach APICS oferowanych przez MPM. Wiedza zdobyta podczas Szkoleń dostarczyła nam solidnych podstaw na temat tego, co robimy dobrze, a które procesy wymagają ulepszeń. Miło mi poinformować, że szkolenia zostały wysoko ocenione przez naszych specjalistów i zespół kierowniczy fabryki.(...)

S&OP (Proces Planowania Sprzedaży i Operacji), nawet jeśli sam w sobie nie jest prosty, był dość łatwy we wdrożeniu (między innymi z uwagi na bezpośrednie zainteresowanie i zaangażowanie dyrektora fabryki). Proces ten sprawił, iż zidentyfikowaliśmy potrzebę zmiany naszego podejścia do MPS (Master Production Scheduling) (...)

Już teraz wyraźnie widać efekty oraz korzyści wynikające z wprowadzonych przez nas zmian. Harmonogramy są bardziej stabilne, dział produkcji ma zdecydowanie jaśniejszy obraz priorytetów. Działy zaopatrzenia zgłaszają mniej komunikatów o wyjątkach, co powoduje mniej zmian w zamówieniach zakupu. To z kolei dodatkowo wspiera wykorzystanie wąskich gardeł, ponieważ jest mniej zleceń produkcyjnych uwalnianych z dostawami komponentów w ostatniej chwili. Nowy proces MPS zostanie wdrożony w nadchodzących miesiącach. Jestem przeświadczony, iż będzie to zmiana na lepsze, ponieważ zespół wyraźnie zrozumiał potrzebę nowych ról i przejął silną odpowiedzialność za tę zmianę i nowy proces. Bardzo cenię sobie doświadczenie, wiedzę i miękkie umiejętności Konsultantów MPM. (...)

Chciałbym polecić MPM Productivity Management jako kompetentnego doświadczonego partnera, zarówno w zakresie usług szkoleniowych, jak i doradczych w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw i planowania dla każdej firmy produkcyjnej, która szuka inspiracji i wsparcia w zakresie konsultacji na drodze do lepszego planowania i doskonałości operacyjnej.

Jakub Juchner, Supply Chain Manager, Scanfil Polska Sp. z o.o. oddział w Sieradzu



Cykl szkoleń z zakresu APICS CPIM zrealizowany w formie projektu "Case Explorer" przekroczył nasze oczekiwania. Szkolenie przeprowadzone zostało profesjonalnie, prowadzący dysponowali szeroką wiedzą teoretyczną popartą praktycznymi doświadczeniami. Zagadnienia były omawiane w pełny i wyczerpujący sposób.

Dodatkowo forma prowadzenia szkolenia aktywnie włączyła wszystkich uczestników znacznie poszerzając zakres przekazanej wiedzy.

W związku z zajmowanymi przez nas stanowiskami i różnicami w nadzorowanych obszarach każdy z nas miał inny cel uczestnictwa.

"Wiedza uzyskana w trakcie szkolenia pozwoliła mi lepiej zrozumieć i usprawnić procesy planowania oraz zaopatrzenia. Dzięki temu byliśmy w stanie zmniejszyć wartość zapasów przedsiębiorstwa o ponad 40%."

Jakub Pietras, Planning Manager, Sonoco Poland Packaging Services Sp. z o.o.

"Cykl szkoleń wg standardu APICS umożliwił mi zidentyfikowanie a następnie usprawnienie procesów logistycznych wejścia surowców jak i dystrybucji wyrobów gotowych. W rezultacie możliwe było zredukowanie stanów magazynowych o ok. 50%."

Piotr Samson, Logistics Manager, Sonoco Poland Packaging Services Sp. z o.o.



„Równolegle wystartowaliśmy z MPS na poziomie regionu i 2 fabryk. Każde kolejne szkolenie wносиło coś nowego do naszych procesów związanych z planowaniem . Na bazie tej wiedzy zdecydowałem się wzbogacić SOP-a o przegląd zapasów pod kątem rotacji i potencjalnych przyszłych strat (MOB) . Jest to bardzo cenne, ponieważ często nie patrzymy na zapas w długim horyzoncie czasowym i nie podejmujemy działań wystarczająco wcześnie, tak żeby skutecznie unikać likwidacji i kosztów z nią związanych .

Proces SOP pozwolił nam na lepsze przygotowanie się do nadchodzących zmian popytu . Byliśmy w stanie rozpatrywać kilka scenariuszy popytowych i podejmować decyzje strategiczne dla Przedsiębiorstwa . W oparciu o dane z tego procesu inwestowaliśmy w podnoszenie wydajności naszych linii lub - wręcz przeciwnie - planowaliśmy zmiany systemu pracy, aby ograniczać koszty jeżeli spodziewaliśmy się spadku popytu. Gdy nie mogliśmy znaleźć zasobów wewnętrznie -badaliśmy możliwości zaopatrzenia z zewnątrz. Właśnie dla takich decyzji strategicznych potrzebne jest spojrzenie na kilkanaście miesięcy w przyszłość a czasami nawet dalej.(...)”
Jerzy Sobieszczyk, Dyrektor Łańcucha Dostaw Regionu Polski i Węgier , Lantmännenn Unibake Poland Sp. z o.o.



Szkolenie pomogło dokonać wyboru priorytetów w prognozowaniu i odpowiedzieć na pytanie: którym grupom produktów i Klientom należy poświęcić więcej uwagi oraz jak ustalić cele dotyczące jakości prognoz. Szkolenie trafiło dokładnie w nasze potrzeby w momencie, gdy wprowadzaliśmy nowy model planowania popytu w naszej

firmie i potrzebowaliśmy wsparcia w zakresie wiedzy i praktycznych wskazówek, jak prognozować. W ciągu 6 miesięcy udało nam się znacząco poprawić jakość prognoz.

Gorąco polecam oferowane przez MPM szkolenia z prognozowania.

Katarzyna Wołoszyn-Bucka; SIOP Manager; Valeo Autosystemy

KONTAKT

MPM Productivity Management Sp. z o.o.

Tel. 61 82 09 267

Mail: biuro@mpm24.com

<https://www.mpm24.com>

