



# AGILITY PLANNER PROGRAM

to 6 tygodniowy kurs, po którego ukończeniu będziesz potrafił:

- tworzyć wiarygodne prognozy nawet w warunkach wysokiej niepewności
- elastycznie planować produkcję i zakupy tak, żeby zredukować nadmierną zmienność planów
- zdobywać zaangażowanie decydentów w S&OP



Dzisiaj podpisanie się pod jakimkolwiek planem wybiegającym dalej niż kilka dni, tygodni w przód jest przez większość porównywane 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, wdrażaliśmy 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 mechanizm planowania produkcji i zakupów pozwalający zredukować nadmierną zmienność planów
- Poznasz kluczowy sposób zaangażowania decydentów w S&OP

## Zagadnienia:

- jak prognozować wiarygodnie pomimo przyszłości praktycznie niemożliwej do przewidzenia?
- co z sezonowością - czy jej reguły nadal będą zachowane?
- 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

## Tydzień 1. Strategia i konflikt

### Strategia

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

### Konflikt – 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

## Tydzień 2 i 5. 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?

## Tydzień 3 i 6. Planowanie Sprzedaży i Operacji (S&OP)

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

## Tydzień 4. Indywidualne sesje coachingowe

„W teorii, teoria i praktyka są identyczne. W praktyce - nie są.” - Y. Berra.

Badania oraz doświadczenie pokazują, że nawet bardzo dobrze przeprowadzone i praktyczne szkolenie nie zawsze oznacza, że zdobytą wiedzę i umiejętności udaje się uczestnikom przełożyć na efektywne wdrożenie i biznesowe rezultaty. Stąd decyzja by zastosować metodę szkoleniową, która połączy etap nabywania wiedzy teoretycznej z etapem kolejnym, który z reguły ma miejsce już po „zamknięciu drzwi” sali szkoleniowej- etapem zastosowania wiedzy w działaniu i przełożeniu jej na codzienne wyzwania i problemy. Standardowo na tym etapie uczestnik pozostaje już sam na polu walki i nieczęsto zdarza się, że napotyka na trudności, które skutecznie zniechęcają go do dalszych działań.

Żeby temu zapobiec - w trakcie programu proponujemy uczestnikom 7 indywidualnych sesji coachingowych – każda po 1,5h, co daje łącznie 10,5h spotkań.

---

---

---

---

Metodyka programu wygląda zatem następująco:

- Sesje teoretyczne live
  - Zadania domowe w oparciu o własne dane i case'y firmy uczestnika – I etap konfrontacji teorii z praktyką
  - Indywidualne coachingi-II etap konfrontacji teorii z praktyką:omówienie zadań domowych, napotkanych problemów i błędów, aktywne szukanie rozwiązań, analiza procesów i wycień przy wsparciu konsultanta
- 
-

## INFORMACJE ORGANIZACYJNE

### Czas trwania programu:

- 6 tygodni
- 5 spotkań warsztatowych live (online) w poniedziałki w godzinach 8.00- 10.30 z czego pierwsza godzina przeznaczona na pracę własną – przygotowanie do sesji (obejrzenie dostarczonych wcześniej materiałów i przygotowanie zadań domowych)
- zadania domowe – do przygotowania i wysłania prowadzącym do wieczora w każdą środę
- 7 indywidualnych spotkań coachingowych na firmę ( każdy coaching trwa 1,5h)

**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 01 – 05 lutego	8.00 – 12.00 Zbigniew Sobkiewicz	Deadline na prześcieanie zadań domowych	9:00 – 16.00 indywidualne coachingi*
T2 08 – 12 lutego	8.00 – 10.30 Konrad Grondek	Deadline na prześcieanie zadań domowych	9:00 – 16.00 indywidualne coachingi*
T3 15 – 19 lutego	8.00 – 10.30 Tomasz Sokołowski	Deadline na prześcieanie zadań domowych	9:00 – 16.00 indywidualne coachingi*
T4 22– 26 lutego	Tydzień przeznaczony na coachingi indywidualne planowane od poniedziałku do piątku w godzinach 9.00 – 16.00		
T5 01 - 05 marca	8.00 – 10.30 Konrad Grondek	Deadline na prześcieanie zadań domowych	9:00 – 16.00 indywidualne coachingi*
T6 08 – 12 marca	8.00 – 10.30 Zbigniew Sobkiewicz	Deadline na prześcieanie zadań domowych	9:00 – 16.00 indywidualne coachingi*

*\*godziny coachingów ustalane indywidualnie z uczestnikami szkoleń w podanych widełkach czasowych tj. 9.00 – 16.00*

---

---

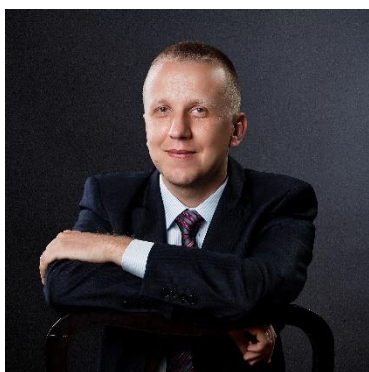
## PROWADZĄCY



### 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.



Oriflame, Lacroix.

### 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,



### 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 miękkość 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](mailto:biuro@mpm24.com)

<https://www.mpm24.com>