

ДЕЛО НЕ В ВЕЗЕНИИ

Специализированный курс для сетевой розницы и ее поставщиков – дистрибьюторов / производителей с собственной филиальной сетью:

«Полный набор решений и бизнес-процессов для существенного увеличения маржи с 1м² (для ритейла), маржи в целом (для дистрибьюторов) и увеличения оборачиваемости товарного запаса для обеих сторон».

Сезон 16: 03-04 ноября 2017 года
Продолжительность – 2 дня



До участия в данном модуле рекомендуется прочитать книги Доктора Эли Голдратта «Я так и знал!» (решения ТОС для розничной торговли) и книгу «Цель-2: Дело не в везении».

День первый: 03 ноября 2017 года (пятница)

09:45 - 10:00 Регистрация участников, утренний кофе

Тема секции: «В чем проблема? Основные нежелательные явления ритейла и дистрибьюторов / производителей с собственной филиальной сетью в общей цепи поставок и текущие показатели деятельности. Введение в ТОС. Внимание менеджмента как ключевое ограничение»

10:00 - 11:30

- Текущая «система координат»: KPI оценки эффективности сетевого ритейла и дистрибьюторов (производителей с собственной филиальной сетью) (уровень выполнения заявок, уровень упущенных продаж (out-of-stock), оборачиваемость товарного запаса, маржа с метра квадратного торговой площади, уровень возвратов и списаний, ROI и т.д.). Желаемые и текущие значения таких показателей.
- Что мешает достигать лучших результатов? Определение нежелательных явлений (НЖЯ) сетевой розницы и дистрибьюторов.
- Введение в ТОС. Концептуальный материал: Внимание менеджмента как ключевое ограничение.
- Использование инструмента ТОС «Диаграмма конфликта» для более глубокого исследования проблем, которые стоят в основе НЖЯ.

11:30 - 12:00

Кофе-брейк



Тема секции: «Три базовые логические посылки ТОС и их связь с НЖЯ, которые были определены в первой части дня»

12:00 - 13:30

- Корневой конфликт, вызывающий большинство НЖЯ сетевой розницы и дистрибьюторов / производителей с собственной филиальной сетью.
- Проявления конфликта в каждой из сред (в различного типа сетевой рознице и в различного типа системе дистрибуции)
- Методология поиска решения корневого конфликта: базовые предположения, стоящие в его основе.

13:30 - 14:30

Ланч

Тема секции: «Текущие политики системы распределения сетевой розницы и дистрибьюторов, требующие изменений»

14:30 - 16:00

- Понимание того, какие политики управления системой распределения в сетевой рознице и дистрибуции ведут к НЖЯ и к неудовлетворительным показателям работы (в системе закупок, управления логистикой и управления товарным запасом и ассортиментом)
- Определение текущих политик системы распределения сетевой розницы и дистрибьюторов, требующие изменений
- Практические примеры участников и преподавателей тренинга.

16:00 - 16:30

Кофе-брейк

Тема секции: «Центральный склад - основа изменений системы распределения сетевой розницы и дистрибуции»

16:30 - 18:00

- Текущее назначение центрального склада (распределительного центра) у сетевой розницы и у дистрибьюторов
- Какие новые правила функционирования центрального склада (распределительного центра) должны быть заложены в систему распределения
- Каким образом изменение правил работы центрального склада позволяет работать на основании более точных прогнозов, сократить время пополнения и увеличить надежность поставщиков. Получение выгод от эффекта агрегации.

18:00: Завершение первого дня передачи знаний



День второй: 04 ноября 2017 года (суббота)

09:45 - 10:00 Утренний кофе

Тема секции: «Ключевые факторы, влияющие на уровень запасов в системе»

- | | |
|---------------|--|
| 10:00 - 11:30 | <ul style="list-style-type: none"> • Ключевые факторы, влияющие на уровень запасов в системе (на РЦ (ЦС)) и в каждом месте хранения). На какие из факторов сеть оказывает большее влияние? • Структура времени пополнения и что не так в алгоритмах пополнения товарами Филиалов (магазинов) и каналов продаж (клиентов)? • Методы сокращения времени пополнения каждого SKU. Рекомендуемые алгоритмы, частота и основание для пополнения SKU в месте хранения. • Пагубность прогнозов на уровне SKU / место хранения (магазин). Новая система формирования заявок на пополнение - алгоритм. • Механизм, позволяющий следить за адекватностью буферов в соответствии с рыночным спросом - система динамического управления буфером (ДУБ). • Основы и принципы работы системы ДУБ (в том числе, с учетом фактора визуальной выкладки). • Основание и принципы увеличения размеров буферов. • Описание ситуаций, при которых системы ДУБ недостаточно для реагирования на сезонные колебания спроса или колебания, связанные со стимулированием спроса (акции и прочие маркетинговые активности). Алгоритмы для пиковых всплесков спроса, в которых не «отрабатывает» ДУБ. |
|---------------|--|

11:30 - 12:00 Кофе-брейк

Тема секции: «Управление ассортиментом и категорийный менеджмент»

- | | |
|---------------|---|
| 12:00 - 13:30 | <ul style="list-style-type: none"> • Рекомендуемые новые алгоритмы работы с ассортиментом. Введение понятий «голова», «тело», «хвост» ассортимента, алгоритмы их определения. Как работать с позициями, которые быстро оборачиваются и позициями, которые медленно оборачиваются. • Рекомендации по системе категорийного менеджмента (ротация ассортимента, выведение и введение позиций в ассортимент, работа с быстро - оборачиваемыми и медленно-оборачиваемыми позициями, работа с «хвостом»). Чем должна быть заменена система А,В,С и Х,У,Ζ - анализа. |
|---------------|---|

13:30 - 14:30 Ланч

Тема секции: «Ключевые новые показатели оценки эффективности управления потоком товара у дистрибьютора»

- | | |
|---------------|---|
| 14:30 - 16:00 | <ul style="list-style-type: none"> • Методология постоянного мониторинга «узких мест» и как его запустить в компании (POOBY = Процесс непрерывного совершенствования). • Определение приоритетов для инвестирования и действия по улучшению системы (куда инвестировать в первую очередь для ускорения потока движения товара) на основании методологии постоянного мониторинга «узких мест». • Ключевые показатели, которые объективно характеризуют эффективность работы системы распределения (TVD, Overstocking, ROI) (методика расчета, ин- |
|---------------|---|



	<p>терпретация, управленческие решения).</p> <ul style="list-style-type: none">Новая система мотивации для менеджмента высшего и среднего звена управления в сетевой рознице и дистрибуции на основании обсужденных ранее показателей.
16:00 - 16:30	Кофе-брейк
Тема секции: «Резюме и итоговые рекомендации Консультантов. Вопросы - ответы»	
16:30 - 18:00	<ul style="list-style-type: none">Дерево Стратегии и Тактики для сетевого ритейла и дистрибьютора: на чем можно строить решающее конкурентное преимущество, существенно улучшать ключевые KPI и долгосрочно комфортно себя чувствовать в качестве дистрибьютора. Как стать «Золотым поставщиком» для клиентов дистрибьютора? Управление полкой / категорией в различных каналах продаж.Резюме и итоговые рекомендации Консультантов: как проверить «масштаб проблемы» в Вашей компании. Каким образом подойти к внедрению всех рекомендаций двух дней тренинга в своих компаниях. (Практические инструменты внедрения)Ответы на оставшиеся вопросы.Список рекомендуемых дополнительных методологических материалов.
18:00: Завершение тренинга и вручение Сертификатов	

Отзывы некоторых участников программы:

Катерина Сегляник, директор дистрибьюторской компании «Антей»

«Итоговое впечатление от модуля превзошло мои первоначальные ожидания. Мы принимали участие в обучении командой: я, как лидер, наш проектный менеджер и специалист по управлению товарными запасами. В первый день было сложно, но к концу программы все элементы решения были идеально собраны и понимание стало целостным. Преподаватель Андрей Колотов профессиональный и харизматичный, подавал информацию доступно и увлекательно. С удовольствием рекомендую эту теорию как путеводитель в информационном поле всем тем, кто ищет новые возможности для развития бизнеса.

После обучения мы провели стратегическую сессию в компании, синхронизировали цели и сгенерировали новые идеи. Уверена, что в дальнейшем принципы ТОС будут актуальны в наших бизнес процессах, которые мы планируем внедрять».

Алексей Новиков, бизнесмен

«Прекрасный модуль, отличная содержательная часть, которая помогла многое переосмыслить. Модуль подтолкнул нашу команду к решению о внедрении. Сейчас мы имеем достаточно знаний для этого. Я читал книгу, но книга это одно, а когда видишь живые кейсы компаний, общаешься с внедрившими компаниями - картина о работе компании меняется».

Ольга Тадай, заместитель исполнительного директора «Агромат»

«Содержательный и полезный тренинг, интересный преподаватель. Наша компания была ранее знакома с подходом Теории ограничений, но имела неуспешный опыт внедрения. После этого модуля стали понятны допущенные ошибки и направление решения».

Стоимость программы: 9 600 грн. (с НДС при оплате в kmbs)
8 400 грн. (без НДС при оплате в Apple Consulting®)

Включает:

- Все два дня обучения
- Работу с профессиональными преподавателями
- Индивидуальный комплект учебных материалов
- Доступ к информационным ресурсам kmbs
- Кофе-паузы



Не включает:

Ланч

Особые финансовые условия:

- Для двух участников от одной компании - скидка 5%.
- Для троих и более участников от одной компании – скидка 10%
- Для участников одной цепи поставок (клиентов и / или поставщиков) – скидка 10% + возможность получить индивидуальные консультации преподавателей бизнес-курса «Дело не в везении»
- Для участников, желающих сразу купить все модули бизнес-курса «Дело не в везении» - скидка 15% на все модули при осуществлении 100%-ой предоплаты за весь бизнес-курс.

Интересные возможности:

- Вы можете заказать именной подарочный Сертификат для любого человека, которому Вы бы хотели подарить участие в данном модуле или в любом другом модуле бизнес-курса «Дело не в везении».
- Все участники модуля имеют право бесплатно впоследствии посещать этот же модуль для совершенствования полученных знаний.

Место проведения:

kmbs [Киево-Могилянская Бизнес Школа],
Киев, Подол, район Контрактовой Площади,
ул. Волошская 8/5, 4 корпус НАУКМА, 4 этаж.

Для получения ответов на все Ваши вопросы обращайтесь:

Любовь Шкуренко (kmbs)
менеджер программ управленческого развития
liubov.shkurenko@kmbs.ua
Тел: +38 097 687 1657, +38 (044) 490 66 35
Детали на сайте: www.kmbs.ua

Инна Стеценко,
консультант по маркетингу Apple Consulting®
i_stetsenko@applecons.com.ua
Тел.: +38 (044) 495 27 28, +38 (044) 495 27 29
Моб.: +38 050 696 45 63
Детали на сайте: www.applecons.com.ua



Присоединяйтесь к ТОС-сообществу на Facebook и получайте самый свежий контент и комментарии ТОС-экспертов: группа «ТОС (теория ограничений, Голдратт)»:
<https://www.facebook.com/groups/tocinukraine/>

Даже если сейчас Вы впервые услышали о Теории ограничений или уже по каким-то причинам считаете, что ТОС Вам не поможет, предлагаем бесплатно прослушать 4-х часовой видео-курс Apple Consulting®: «Введение в ТОС и Мыслительные процессы» на первом в Украине портале бесплатного on-line образования Prometheus: http://courses.prometheus.org.ua/courses/NaUKMA/TC101/2015_T1/about