

WARSZTATY

SALES & OPERATIONS PLANNING 2017

Mechanizmy planowania
Techniki prognozowania
Mierniki efektywności



Niezbędne kompendium wiedzy

dla osób odpowiedzialnych
za łańcuch dostaw, logistykę,
zapasy, sprzedaż czy operację:

- Proces wdrożenia
Sales & Operations Planning
w Twojej firmie krok po kroku

- Skuteczne metody
komunikacji w procesach
S&OP

- Efektywne planowanie popytu

- Mierniki stosowane
na poszczególnych etapach
procesu S&OP

JEDYNE NA POLSKIM RYNKU
WARSZTATY W CAŁOŚCI
POŚWIĘCONE PLANOWANIU
SPRZEDAŻY I OPERACJI

NAJLEPSZE PRAKTYKI
W OBSZARZE S&OP:

- **KOMPANIA PIWOWARSKA**
- **PANASONIC**
- **CERAMIKA PARADYŻ**
- **INTERSILESIA MCBRIDE**
- **ORIFLAME COSMETICS**
- **ALBÉA GROUP**
- **HEINZ PLASTICS**



Chcesz zobaczyć jak z wdrożeniem S&OP poradzili sobie inni praktycy z Twojej branży? Zastanawiasz się jak jest utrzymywana dyscyplina procesu S&OP w kluczowych na polskim rynku firmach?

Przyjdź na warsztaty i zainspiruj się doświadczeniem ekspertów!

Już po raz drugi zapraszamy na jedyne na polskim rynku warsztaty w całości poświęcone Planowaniu Sprzedaży i Operacji!

Interaktywna formuła spotkania i ograniczona liczba uczestników są gwarancją zdobycia wiedzy jak S&OP wykreować na platformę ciągłego doskonalenia najważniejszych procesów w Twojej firmie!

Serdecznie zapraszam do udziału!



Paulina Mocka

Paulina Mocka

Project Manager

9:00

Rejestracja uczestników. Powitalna kawa

9:30

Proces wdrożenia Sales & Operations Planning w firmie handlowej krok po kroku**Krzysztof Bobiński – Head of Supply Chain CEEG, Panasonic**

- Cel wdrażania S&OP w firmach nieprodukcyjnych
- Jak efektywnie wprowadzić S&OP w struktury Twojej firmy i ukierunkować procesy wewnętrzne na rozwój wspólnej strategii?
- Architektura techniczna S&OP – jak skutecznie wyznaczyć ramy działania S&OP?
- Metody rozwoju i zarządzania procesem S&O

10:25

S&OP jako platforma komunikacji, czyli jak skutecznie porozumiewać się w procesach S&OP?**Iga Rzeźnik-Wujcik – Kierownik Działu Planowania Produkcji, Ceramika Paradyż**

- Spotkanie w ramach S&OP – jak skutecznie zorganizować i przeprowadzić dyskusję w cross-funkcyjnym zespole?
- Metody komunikacji między poszczególnymi działami i osobami współpracującymi w ramach S&OP
- Leadership w procesach S&OP – jak zaangażować Top Management we współpracę w procesach S&OP?
- Techniki wpływające na zwiększenie zaangażowania i utrzymania dyscypliny pracy w S&OP?

11:20

Przerwa na kawę

11:40

Jak skutecznie analizować pozyskane dane, by zwiększyć efektywność procesu S&OP**Jarosław Żeliński – Business Analyst, IT-Consulting**

- Jak stworzyć optymalny zakres poziomu szczegółowości danych planując w S&OP?
- Wykorzystanie Big Data w prognozach S&OP
- Narzędzia i innowacyjne rozwiązania do analizy danych

12:40

Demand Planning czyli wpływ kształtowania popytu na optymalizowanie procesów S&OP**Anna Snela – Master Planner Global Distribution Planning, Oriflame Cosmetics**

- Jak skutecznie zarządzać popytem, by wspierać przyjętą strategię S&OP w Twojej firmie?
- Wpływ planowania zapasów na kształtowanie procesów sprzedaży, operacji, logistyki i łańcucha dostaw
- Trafność planowania a optymalizacja zapasów w magazynie
- Narzędzia planowania popytu

13:40

Lunch

14:30

W jaki sposób efektywnie prognozować w ramach S&OP? Wypracuj najbardziej skuteczne metody i techniki prognostyczne**Radosław Żółtowski – Demand Manager ECE, GAST & Contract Man., Intersilesia McBride**

- Sezonowość, trendy .. jakie wskaźniki uwzględnić w prognozach S&OP?
- Metody wypracowania optymalnego poziomu szczegółowości danych w Twoich prognozach
- Mechanizmy prowadzenia prognoz krótko- i długoterminowych
- Jak wykorzystać programy statystyczne w budowaniu prognoz?

15:20

Zakończenie pierwszego dnia warsztatów

9:00

Rejestracja uczestników. Poranna kawa

9:30

Jak efektywnie wspierać procesy Sales & Operations Planning w firmach E&O?**Zbigniew Sobkiewicz – CPIM Master Instructor, Consulting Director, MPM Productivity Management**

- Wizja docelowa planowania zintegrowanego – jak skutecznie stworzyć plan realizacji wizji planowania?
- 3 etapy wdrożenia – czyli jak efektywnie zaangażować produkcję, zakupy i sprzedaż?
- Efekty biznesowe realizacji S&OP – metody przewyższania głównych trudności i wyzwań

10:30

Prognozowanie sprzedaży a planowanie – jak zaangażować dział sprzedaży w procesy S&OP?**Radosław Klimek – Senior Demand Planning Manager, Kompania Piwowarska**

- Jakie możliwości otwiera zaangażowanie Sprzedaży w proces planowania?
- Jak zorganizować efektywny proces uczestnictwa działu sprzedaży w planowaniu?
- Jak skutecznie zintegrować zarządzanie sprzedażą i operacjami?

11:20

Przerwa na kawę

11:40

S&OP z perspektywy dyrektora finansowego – jak zaangażować dział finansowy w proces S&OP?**Andrzej Kraszewski – Niezależny Konsultant**

- Jak skutecznie pogodzić interesy supply chain i działu finansowego? Techniki współpracy działów finansowych w ramach S&OP
- W jaki sposób efektywnie ustalać procesy S&OP, by zintegrować z nimi plany finansowe i budżetowanie
- Jak dział finansowy może polepszyć proces planowania i zwiększyć wzrost osiągniętych wyników w łańcuchu dostaw?
- Zarządzanie projektem wdrożenia S&OP/ IBP w organizacji z perspektywy działu finansowego

12:40

Lunch

13:30

**Pomiędzy danymi historycznymi a nadchodzącymi trendami
– jak efektywnie planować w ramach S&OP?****Sławomir Pszeny – Kierownik ds. Logistyki i Łańcucha Dostaw, Heinz Plastics**

- Elastyczność planowania S&OP czyli jak na procesy S&OP przekładają się zmiany na rynku i pojawiające się akcje specjalne?
- Jak skutecznie realizować długoterminowe plany i kiedy korygować przyjęte założenia?
- Nie tylko długofalowa perspektywa – jak uwzględnić w procesach S&OP krótki horyzont czasowy i weryfikować przyjęte plany?
- Realizacja założonego wyniku – jak minimalizować ryzyko niepowodzenia?

14:00

Audyt procesu S&OP – jak skorygować Twoje działania?**Janusz Pieklik – Dyrektor Consultingu, Business Global Consulting**

- Metody pozwalające utrzymać dyscyplinę procesu S&OP po etapie jego wdrożenia
- Współpraca i komunikacja w ramach S&OP – jak osiągać założone cele?
- Wpływ zewnętrznych organizacji na nasze planowanie w procesie S&OP
- Jak wykorzystać rozmowy z klientami w celu polepszenia efektywności planowania?

15:00

Zakończenie warsztatów. Wręczenie certyfikatów potwierdzających udział



Krzysztof Bobiński – Dyrektor d/s Łańcucha Dostaw w regionie CEE, Panasonic Marketing Europe GmbH

Posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe w obszarze zarządzania działem Logistyki i Administracji Sprzedaży. W dotychczasowym życiu zawodowym zajmował się logistyką wyrobów gotowych, próbek i części zamiennych. Doświadczenie zbierał na rynku polskim jak i zagranicznym w międzynarodowych strukturach. Obecnie odpowiedzialny za region CEE. Posiada Europejski Certyfikat Logistyczny na poziomie Junior. Laureat finału Supply Chain Designer 2016.



Radosław Klimek – Senior Demand Planning Manager, Kompania Piwowarska



Andrzej Kraszewski – Niezależny konsultant

Jest związany z rynkiem FMCG od ponad 20 lat. W tym czasie zasiadał w zarządach i radach nadzorczych wielu spółek handlowych i produkcyjnych, zarówno w Polsce jak i za granicą. Pracował jako CFO lub CEO m.in. takich spółek jak Żabka Sp. z o.o., Kamis SA, Iglotex SA czy Bomi SA. Zainicjował i zrealizował wiele projektów restrukturyzacyjnych, optymalizacyjnych i M&A. Ukończył Uniwersytet Gdański (Wydział Ekonomiczny) oraz Akademię Leona Koźmińskiego (Executive MBA). Uczestnik i prelegent licznych seminariów i szkoleń, pasjonuje się interdyscyplinarnymi naukami społecznymi (teoria organizacji, ekonomia behawioralna) oraz zagadnieniami dotyczącymi teorii podejmowania decyzji.



Janusz Pieklik – Dyrektor Consultingu, Business Global Consulting

Jeden z najbardziej doświadczonych konsultantów w kraju, specjalizujący się w lean manufacturing, teorii ograniczeń i systemach informatycznych klasy ERP. Poprowadził do sukcesu ponad 300 projektów w kraju jak i zagranicą. Inspirujący trener, transferujący wiedzę na najwyższym światowym poziomie. Zараżający pasją zarządzania i światem innowacji. Autor licznych artykułów dotyczących systemów klasy ERP, zarządzania produkcją, kaizen, lean manufacturing, i lean logistics. Felietonista czasopism branżowych EuroLogistics, Logistyka Produkcji, Production Manager, SUR, Biuletyn BDO, Nowoczesne Zarządzanie. Aktywny doradca biznesowy w krajowych i zagranicznych przedsiębiorstwach. Światowy pionier w podejściu zwinnych do projektów ERP, opracował autorską metodykę zarządzania projektami bazującą na podejściu zwinnym SCRUM for ERP, oraz koncepcję systemów inteligentnych IQ ERP. Projekty z jego udziałem otrzymały najwyższe krajowe wyróżnienia np. Lider Informatyki.



Iga Rzeźnik-Wujcik – Kierownik Działu Planowania Produkcji, Ceramika Paradyż

Od 2012 roku Kierownik Działu Planowania Produkcji w Ceramice Paradyż, odpowiedzialny za proces planowania produkcji w 5 zakładach produkcyjnych Grupy Paradyż, dla ponad 4 000 wyrobów gotowych. Do głównych obowiązków należy koordynacja procesów planistycznych oraz analiz gospodarki magazynowej w Grupie Paradyż. Poprzednio specjalista w Departamencie Logistyki Sprzedaży w Ceramice, w odpowiedzialna za opracowanie zasad zarządzania zapasem magazynowym ze szczególnym uwzględnieniem pozycji nierotujących, kierownik projektu wdrożenia internetowej platformy B2B w GP. Swoje doświadczenie w obszarze planowania rozpoczęła od pracy na stanowisku analityka ds. planowania sprzedaży w Grupie Paradyż. Absolwent kierunku Informatyka i ekonometria.



Anna Snela – Master Planner Global Distribution Planning, Oriflame Cosmetics

Ekspert do spraw procesów globalnego planowania zaopatrzenia, dystrybucji oraz zapasu w Oriflame Cosmetics. Odpowiedzialna za ciągłe doskonalenie procesów biznesowych oraz narzędzi je wspomagających na poziomie całej grupy Oriflame. Absolwentka studiów licencjackich oraz magisterskich Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie na kierunku Metody Ilościowe w Ekonomii i Systemy Informacyjne (praca magisterska w Zakładzie Wspomagania i Analizy Decyzji napisana pod kierunkiem prof. SGH Bogumiła Kamińskiego). Doświadczenie zawodowe zdobywała pracując m.in. jako specjalista ds. planowania popytu w LOTTE E. Wedel oraz Danone Waters Poland. Prywatnie pasjonatka jogi oraz języka i kultury Hiszpanii.



Zbigniew Sobkiewicz – CPIM Master Instructor, Consulting Director, MPM Productivity Management

Z MPM Productivity Management związany od 2001 roku, początkowo jako Konsultant i Menedżer Projektów. Od kilkunastu lat zaangażowany w działalność consultingową. Doświadczenie biznesowe na stanowiskach menedżerskich zdobywał zarówno w dużych spółkach krajowych – IFS Poland, jak i zagranicznych – Belvar na Białorusi. Specjalizuje się w doradztwie z zakresu zarządzania produkcją, logistyką i zapasami oraz wdrażaniu systemów wspomagających zarządzanie. Ekspert w zakresie systemów ERP (m.in. Exact, IFS, Baan). Jest członkiem APICS. Posiada certyfikat CPIM oraz bierze aktywny udział w ciągłym doskonaleniu kwalifikacji trenerskich zgodnych z wymogami APICS. Absolwent Wydziału Informatyki i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej.



Jarosław Żeliński – Analityki i projektant systemów, IT-Consulting

Ukończył studia na Wydziale Elektroniki Wojskowej Akademii Technicznej. Po ukończeniu studiów pracownik naukowy, adiunkt zakładu transmisji informacji. Od 1991 r. w branży IT jako analityk i projektant rozwiązań w polskim przedstawicielstwie firmy BONAIR USA, przekształconym w polską spółkę BONAIR SA, w której pełnił rolę analityka i projektanta nowych rozwiązań oraz zajmował się rozwojem oferty firmy. W latach 2001–2004, jako specjalista z zakresu analiz systemowych obszaru zarządzania, realizował projekty związane z budową strategii produktowych dla spółek giełdowych Elektrim SA, Apexim SA, EXATEL SA, (dawniej Telenergo SA), OPTIMUS SA. Od 2004 r. niezależny ekspert. Prowadzi wykłady na wyższych uczelniach, samodzielne badania z zakresu sformalizowanych metod analiz systemowych i modelowania systemów zarządzania, realizuje projekty analityczne dla firm i instytucji publicznych..



Radosław Żółtowski – Demand Manager ECE, GAST & Contract Man., Intersilesia McBride

WARSZTATY SALES & OPERATIONS PLANNING 2017

Mechanizmy planowania, techniki prognozowania, mierniki efektywności

TERMIN I MIEJSCE WYDARZENIA: 20-21 MARCA 2017 r., WARSZAWA

Nazwa Firmy/Osoba fizyczna: NIP:
 ulica, nr domu, nr lokalu: Miejscowość/Kod pocztowy:
 Telefon: Faks: e-mail:

- Wyrażam zgodę na przesyłanie przez Gremi Media S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, na udostępniony przeze mnie adres poczty elektronicznej i numer telefonu informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. 2002 nr 144 poz. 1204 ze zm.). W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.
- Wyrażam zgodę na przekazanie moich danych osobowych, w tym adresu poczty elektronicznej i telefonu spółkom powiązanim z Gremi Media S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, oraz partnerom wydarzeń na przetwarzanie ich przez w/w podmioty w celu marketingu bezpośredniego ich produktów lub usług oraz w celu przesyłania informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. 2002 nr 144 poz. 1204 ze zm.). W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.
- Przyjmuję do wiadomości, że moje dane osobowe umieszczone zostają w bazie danych administratora danych tj. Gremi Media S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, i zgodnie z treścią art. 23 ust. 1 pkt. 3 i 5 ustawy o ochronie danych osobowych (Dz. U. Nr 133 poz. 883 z 1997 r. ze zm.) i mogą być przetwarzane w celu wykonania zawartej ze mną umowy oraz w celu marketingu bezpośredniego własnych produktów lub usług administratora danych. Jednocześnie przyjmuję do wiadomości, że podanie przeze mnie danych jest dobrowolne i przysługuje mi prawo wglądu do swoich danych, ich poprawiania oraz usunięcia z bazy.

DANE UCZESTNIKA/UCZESTNIKÓW:

Imię i nazwisko: Stanowisko:
 e-mail: Telefon:
 Imię i nazwisko: Stanowisko:
 e-mail: Telefon:

CENA:

2150 zł/os + 23% VAT

Cena obejmuje: udział w dwudniowych warsztatach, materiały, lunch, przerwy kawowe.

UWAGI/KOD PROMOCYJNY:

WARUNKI ZGŁOSZENIA:

- Warunkiem zgłoszenia udziału w usłudze edukacyjnej jest przesłanie wypełnionego formularza rejestracyjnego na stronie www.konferencje.rp.pl, e-mailem pod adres wojciech.winiarski@rp.pl (dalej „Zgłoszenie”) oraz otrzymanie e-mailowego potwierdzenia o uczestnictwie w usłudze edukacyjnej.
- Przesłane Uczestnikowi przez Organizatora potwierdzenie Zgłoszenia równoznaczne jest z zawarciem umowy o świadczenie usługi edukacyjnej, stanowi warunek dopuszczenia do usługi edukacyjnej oraz podstawę do obciążenia Uczestnika opłatą za usługę.
- Wpłaty należy dokonać w terminie 14 (czternastu) dni od daty otrzymania wezwania do dokonania płatności za udział w usłudze edukacyjnej, nie później jednak niż 2 (dwa) dni przed jej rozpoczęciem. Wpłaty należy dokonać na rachunek:
Gremi Media S.A. ul. Prosta 51, 00-838 Warszawa
Ing Bank Śląski S.A. 14 1050 1025 1000 0090 3096 4259
 Niedokonanie wpłaty we wskazanym terminie nie jest jednoznaczne z rezygnacją Uczestnika z udziału w usłudze edukacyjnej.
- Uczestnik jest uprawniony do rezygnacji z usługi edukacyjnej na następujących zasadach:
 - rezygnacja winna zostać złożona na piśmie i przesłana Organizatorowi w trybie wskazanym w ust. 1;
 - w przypadku doręczenia rezygnacji w terminie co najmniej 21 (dwudziestu jeden) dni przed jej rozpoczęciem Organizator obciąża Uczestnika opłatą administracyjną w wysokości 400 zł +23% VAT;
 - w przypadku doręczenia rezygnacji w terminie krótszym niż 21 (dwadzieścia jeden) dni przed jej rozpoczęciem, Uczestnik zobowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa w usłudze edukacyjnej (100% ceny) wynikających z zawartej umowy.
- W przypadku nieodwołania zgłoszenia uczestnictwa oraz niewzięcia udziału w wydarzeniu, zgłaszający Uczestnik zobowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa w usłudze edukacyjnej (100% ceny) wynikających z zawartej umowy.
- W przypadku gdyby usługa edukacyjna nie odbyła się z powodów niezależnych od Organizatora, Uczestnikowi zostanie zaproponowany, według uznania Organizatora, udział w usłudze edukacyjnej w innym terminie lub w ciągu 14 dni roboczych zostanie zwrócona pełna kwota wpłaty.
- Organizator zastrzega sobie prawo odmowy uczestnictwa w usłudze edukacyjnej osoby powiązanej w jakimkolwiek charakterze z podmiotem konkurencyjnym dla współorganizatora usługi edukacyjnej wskazanego w programie. W przypadku ujawnienia powyższych okoliczności po dokonaniu wpłaty za uczestnictwo w usłudze edukacyjnej, pełna kwota wpłaty zostanie zwrócona w ciągu 14 dni roboczych. Organizator zastrzega sobie także prawo odmowy uczestnictwa w usłudze edukacyjnej bez podawania przyczyny.
- Dokonanie Zgłoszenia jest równoznaczne z akceptacją niniejszych warunków oraz akceptacją warunków Regulaminu i upoważnieniem Organizatora do wystawienia faktury VAT bez składania podpisu przez Uczestnika albo osobę upoważnioną ze strony zgłaszającego Uczestnika.
- Organizator zastrzega sobie prawo do wprowadzania zmian dot. programu, prelegentów oraz do odwołania wydarzenia.

miejscowość, data i podpis	pieczętka firmy