

ZARZĄDZANIE LOGISTYKĄ DYSTRYBUCJI

O SZKOLENIU:

Logistyka dystrybucji to wyjątkowe i unikalne na polskim rynku szkolenie przeznaczone dla menedżerów i specjalistów odpowiedzialnych za sprawny i profesjonalny przebieg procesu dystrybucji produktów.

Unikalną wartością

tego szkolenia jest osoba trenera - Pana Bogdana Krokera- trenera praktyka mającego ponad 11 letnie doświadczenie w obszarze logistyki. Menedżera takich firm jak Delphi Automotive Systems, TRW Steering Polska, Cussons Polska.

Przez ponad 4 lata Senior Konsultanta KPMG.

Metoda prowadzenia szkolenia:

W ramach dwudniowego szkolenia będą przeprowadzone:

ćwiczenia ilustrujące omawiane tematy i angażujące uczestników szkolenia,
szkolenie będzie wspierane slajdami, zdjęciami i filmami,
uczestnicy spotkania będą rozwiązywali wspólnie i indywidualnie zadania dotyczące omawianych tematów,
mini wykłady teoretyczne będą wspierane studiami przypadków z firm działających w Polsce.

Osoba trenera oraz interaktywny i angażujący uczestników sposób prowadzenia szkolenia zapewni Państwu dostęp do najnowszych i najlepszych rozwiązań z zakresu logistyki dystrybucji.

W scenariuszu szkolenia trener położył nacisk na różnego typu ćwiczenia, powiązanie dystrybucji z zarządzaniem zapasami, metody planowanie procesów dystrybucyjnych, koszty dystrybucji. Przygotował kilka studiów przypadków z firm polskich i zagranicznych w obszarze dystrybucji.

Jednym słowem nasze szkolenie to przede wszystkim praktyka, a nie tylko teoria logistyki dystrybucji.

CELE SZKOLENIA:

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do sprawnego i profesjonalnego zarządzania procesem dystrybucji produktów.

Biorąc udział w szkoleniu:

Poznasz nowoczesne strategie dystrybucji.

Nauczysz się metod planowania procesu dystrybucji.

Poznasz metody prognozowania popytu, podaży i cen.

Dowiesz się jak należy zarządzać kosztami dystrybucji.

Nabędziesz wiedzę o nowoczesnych narzędziach dystrybucji.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. OCZEKIWANIA KLIENTÓW W STOSUNKU DO DOSTAWCÓW

Zadania i cel zaopatrzenia – punkt widzenia klienta / odbiorcy
Współczesne strategie i trendy w zaopatrzeniu

2. METODY OCENY DOSTAWCY I JEGO OFERTY - PUNKT WIDZENIA KLIENTA

Kryteria wyboru i oceny dostawcy - techniczne, ekonomiczne, formalne, subiektywne
Metoda punktowa wyboru dostawcy / usługodawcy
Metoda porównania parami produktu / usługi

3. PROCESY I SYSTEMY W LOGISTYCE DYSTRYBUCJI

Procesy logistyczne w firmie - właściciele procesów
System logistyczny w firmie - od wejścia do wyjścia z firmy
Zarządzanie logistyczne - całościowe spojrzenie na zarządzanie logistyką w firmie

4. DYSTRYBUCJA FIZYCZNA JAKO PROCES I SYSTEM

Kanały dystrybucji - funkcje, struktury, podmioty uczestniczące w kanale
Strategie dystrybucji - koszty a dostępność towarów
Poziom obsługa klienta - oczekiwania klienta w stosunku do dostawców
Strategie produkcji i zaopatrywania - wpływ na koszty i poziom obsługi klienta

5. PLANOWANIE PROCESÓW DYSTRYBUCJI

Planowanie sprzedaży i operacji - SOP Sales & Operation Planning
Planowanie potrzeb dystrybucji - DRP Distribution Requirements Planning
Produkty dostępne do rozdysponowania - ATP Available to Promise

6. PROGNOZOWANIE W ZARZĄDZANIU ZAPASAMI

Cele i metody prognozowania w firmie
Prognozowanie popytu krótko - i długookresowego
Prognozowanie podaży i cen
Prognoza - plan - harmonogram

7. ZAPASY W SYSTEMACH DYSTRYBUCJI

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Definicje i funkcje zapasów w firmie

Popyt zależny i niezależny - implikacje dla zaopatrzenia i dystrybucji

Reguła Pareto (80/20) w zarządzaniu zapasami

8. METODY UZUPEŁNIANIA ZAPASÓW

Koszty zapasów

Cykl uzupełniania zapasów i ryzyko wystąpienia braku zapasów

Punkt składania zamówienia

Stały okres zamawiania

9. KOSZTY DYSTRYBUCJI

Elementy składowe całkowitych kosztów dystrybucji

Prawo pierwiastka kwadratowego - poziom zapasów w sieci dystrybucji

10. NARZĘDZIA NOWOCZESNEJ DYSTRYBUCJI

Cross-docking (przeładunki kompletacyjne)

Zarządzanie zapasami przez dostawcę VMI

Efektywna obsługa klienta ECR

11. ZAPASY W BILANSIE FIRMY

Zapasy a aktywa i zysk firmy

Mierniki i wskaźniki efektywności procesów logistycznych

TRENER: