

ZARZĄDZANIE LOGISTYKĄ I PRODUKCJĄ KONTRAKTOWĄ (Zarządzanie outsourcingiem)

O SZKOLENIU:

Szkolenie Zarządzanie logistyką i produkcją kontraktową (zarządzanie outsourcingiem) umożliwi uczestnikom zrozumienie zasad prawidłowej i całościowej organizacji współpracy w oparciu o logistykę czy produkcję kontraktową (delegowanie, outsourcing).

Dzięki temu pozwoli wdrożyć najwłaściwszy model biznesowy i najkorzystniej zarządzać podwykonawcą kontraktowym i zrealizować najbardziej optymalny efekt. Pozwoli również prawidłowo zaplanować większość działań związanych z biznesowymi celami organizacji w oparciu o analizę opłacalności i właściwe poszukiwanie i kwalifikację kontrahentów do współpracy.

Pozwoli nauczyć się definiowania celów dla bieżącej i długofalowej współpracy z uwzględnieniem wymogów prawnych oraz organizacyjnych. Pozwoli to zmniejszyć ryzyko biznesowe poprzez wprowadzenie mierników oceny oraz controllingu i kontroli współpracy.

Adresaci szkolenia:

Szkolenie adresowane jest do wszystkich osób prowadzących lub planujących działania związane z outsourcingiem (delegowaniem) działań "na zewnątrz". Szkolenie jest wskazane dla kadry zatrudnionej na średnim i wyższym poziomie zarządczym oraz związanej z poziomem operacyjnym w organizacji.

CELE SZKOLENIA:

Szkolenie Zarządzanie logistyką i produkcją kontraktową (zarządzanie outsourcingiem) w sposób praktyczny ma poszerzyć wiedzę menedżerów pracowników odpowiadających i zarządzających funkcjonowaniem przepływu produktu (logistyka / produkcja kontraktowa) oraz informacją z tym związaną tzn. planowanie produktu, produkcji i dostaw oraz właściwy poziom obsługi klienta.

Korzyści dla uczestników w zakresie rozwoju umiejętności:

umiejętność planowania i wyboru optymalnych rozwiązań (planowanie współpracy, wybór weryfikacja kontraktora),
polepszenie komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej w działalności outsourcingowej,
wybór właściwych i najbardziej optymalnych rozwiązań (make or buy) dla różnych działów, pionów w organizacji,
umiejętność wymiernej oceny działań związanych ze współpracą kontraktową,
umiejętność doboru personelu dla działań na zasadach outsourcingu.

Korzyści dla uczestników w zakresie zdobytej wiedzy:

ogólna wiedza w zakresie prawidłowych zasad organizacji łańcucha dostaw oraz sposobów zarządzania nim w przedsiębiorstwie (od planowania produkcji do sprzedaży i obsługi posprzedażnej),
poznanie zasad planowania, realizacji działań w postaci outsoursowania określonych funkcjonalności wg potrzeb organizacji oraz wymagań poziomu obsługi klienta,

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



poznanie zasad konstruowania zasad współpracy oraz umów dotyczących rozwiązań kontraktowanych,
optymalizacji kosztów działania w założeniu win/win zlecający / kontraktor
poznanie zasad komunikacji i prawidłowego przepływu informacji w zakresie współpracy outsourcingowej z różnymi podmiotami zarówno ze strony organizacji (produkcja, dystrybucja, marketing, customer service) jak i kontraktora,
wiedza w zakresie zasad oceny i wartościowania efektu dla organizacji w dziedzinie współpracy outsourcingowej.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. ZARZĄDZANIE ŁAŃCUCHEM DOSTAW

Model biznesowy organizacji cele, struktura

Organizacja a łańcuch dostaw - firma produkcyjna, handlowa, usługowa

Zarządzanie łańcuchem dostaw dzisiaj i jutro - cel i meritum

Przyczyny problemów w łańcuchu – analiza metodą diagramu Ishikawy

Dobór rozwiązań - make or buy? Jak wypracować przewagę konkurencyjną?

Zmiany w łańcuchach dostaw, rola i zadania firmy zewnętrznej, czyli kontraktora usługi (operatora logistycznego)

2. ZARZĄDZANIE OUTSOURCIGIEM W ORGANIZACJI

Gdzie wykorzystać outsourcing w organizacji - skrócona analiza SWOT? Ewolucja czy rewolucja - Business Process

Reengineering przy wdrożeniu outsourcingu

"Kup czy zleć" - czy to na pewno to samo.

Kontraktacja prosta i złożona modele 3PL i 4PL

Kryteria doboru partnerów do działań kontraktowych - weryfikacja, audyt

Partnerstwo WIN-WIN

Umowy na logistykę lub produkcję kontraktową (outsourcingową) –niezbędne zapisy i najczęściej popełniane błędy

Analiza wyników operacyjnych działania outsourcingu:

a. wydajność, terminowość, wykorzystanie zasobów,

b. poziom obsługi klienta w łańcuchu dostaw z kontraktorem,

c. obsługa innych działań – reklamacje, zwrotów produktu i opakowań

d. controlling operacyjny wskaźników outsourcingu w łańcuchu dostaw dla zapasów transportu) dystrybucji

Outsourcing vs wynik finansowy vs poziom obsługi klienta - kryteria ocen i standardy

3. KOMUNIKACJA W PROCESACH OPARTYCH NA OUTSOURCINGU

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



Specyfika i organizacja negocjacji handlowych przy logistyce lub produkcji kontraktowej

Personel w kontraktowym modelu współpracy

Zmiany zakresów obowiązków, przesunięcia na stanowiskach pracy

Zadanie projektowe, mapa procesów, przeprojektowanie procesów

Wspólne planowanie działań i wymagań w oparciu o S&OP

Komunikacja operacyjna wykorzystanie nowoczesnych rozwiązań IT

Funkcjonalność i integracja systemów informatycznych zarządzania:

a. łańcuchem - dzielenie się informacją i bezpieczeństwo danych

b. planowania i śledzenia przepływu zasobów, pojazdów

Przepływ danych na potrzeby reagowania na potrzeby klienta,

Dynamika i elastyczność systemu logistycznego łańcucha dostaw,

Przepływ dokumentacji - koordynacja rozwiązania w oparciu o przekaz elektroniczny (platformy elektroniczne)

4. STUDIUM PRZYPADKÓW I ANALIZY RZECZYWISTYCH ROZWIĄZAŃ

TRENER:

Krzysztof Wiak

Trener - Praktyk. Ekspert w zakresie zarządzania logistyką, dystrybucją, zarządzania projektami, customer service i eksportem. Menedżer wyższego szczebla z ponad 20 letnim doświadczeniem zawodowym. Specjalizuje się również w wykorzystaniu narzędzi project managementu, lean managementu do optymalizacji i zwiększania efektywności działań managerskich i biznesowych.

Karierę zawodową rozpoczął w 1989 roku od stanowiska koordynatora biura handlowego w polsko - szwedzkiej firmie dystrybucyjnej działającej na rynku FMCG. W latach 1992 - 2006 związany zawodowo z ZT "Kruszwica" S.A. (część koncernu Bunge) zajmował stanowiska kierownicze związane z marketingiem i sprzedażą. Od 2000 roku Kierownik działu obsługi klienta zarządzał logistyką dystrybucji i logistyką magazynową (wolumen 50 tys. palet), odpowiadała za całość zagadnień współpracy z operatorami logistycznymi, wdrażanie systemu komunikacji wewnętrznej i inne.

W latach 2007 - 2009 pełnił funkcję Kierownika ds. Logistyki w OKT Polska , a następnie Dyrektora ds. Rozwoju w firmie EUROPAL. W OKT było to min. kompleksowa zarządzanie magazynem wysokiego składowania z procesami magazynowania, kompletacji i dystrybucji. W Europalu zajmował się gospodarką paletową w oparciu o sieć franczyzową

Od 2009 roku związany Laboratoriami Natury Sp. z o.o liderze produkcji suplementów (obecnie część koncernu Maabarot) diety. Na początku jako Manager Klienta Kontraktowego a następnie Export Manager. Realizował projekty związane z kontraktacją złożoną (produkcja i logistyka kontraktowa) a następnie projektami eksportowymi Litwa, Czechy, Słowacja Węgry. Obecnie zarządzając spółkami zależnymi Laboratoria Natury na terenie Czech, Słowacji i Węgier odpowiada za kompleksowe zarządzaniem tymi spółkami w zakresie rozwoju sprzedaży i dystrybucji, logistyki,

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



optymalizacji kosztów.

Projekty realizowane przez niego przynosiły i przynoszą znaczące efekty w pozyskaniu nowych klientów i oszczędnościach związanych z optymalizacją procesu obsługi klienta i supply chain.

Absolwent Akademii Techniczno- Rolniczo w Bydgoszczy. Ukończył studia podyplomowe "Zarządzanie Logistyczne" w Wyższej Szkole Logistyki w Poznaniu oraz studia podyplomowe "Marketing Żywności" w Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Trener współpracujący B&O NAVIGATOR Firma Szkoleniowa.