

Планирование продаж и операций – NEW! **«Курс на устойчивое развитие: планирование продаж и операций (S&OP) как фактор стратегического роста предприятия»**

80% западных предприятий используют методику S&OP. После внедрения планирования продаж и операций практически все компании, вне зависимости от стартовых условий, размера и отрасли, добиваются существенного улучшения ключевых бизнес-показателей.

Семинар посвящён эффективной практике организации интегрированного планирования на предприятии. На семинаре вы узнаете, что такое процесс планирования продаж и операций, каким образом его внедрение экономит время и ресурсы предприятия, что нужно сделать для того, чтобы наладить этот процесс и получить экономический эффект от его внедрения.

Ведущие: единственные в России сертифицированные эксперты по управлению цепями поставок (APICS CSCP)

Место проведения: в офисе заказчика или на выезде – по выбору

Продолжительность семинара: 8 часов.

Целевая аудитория: генеральные директора, директора функциональных подразделений, менеджеры по планированию

Программа семинара

- ✓ Определение плана продаж и операций и его места в структуре планов предприятия
- ✓ Методика и основные элементы процесса планирования продаж и операций
- ✓ Организация и подготовка к внедрению процесса на предприятии
- ✓ Основные условия успеха и ожидаемые результаты от внедрения S&OP

Компании, которые уже приняли решение внедрить у себя планирование продаж и операций, могут заказать расширенный двухдневный семинар, а также поддержку внедрения и сопровождение процесса после запуска.

Закажите семинар на нашем сайте:

<http://www.brightcolours.ru/seminars/register/>

или по адресу docs@brightcolours.ru

Также рекомендуем статью Ольги Хрущёвой об опыте внедрения S&OP в России: http://www.brightcolours.ru/pdf/Pravila_igry_lr.pdf