Ефективне планування, бюджетування і контролінг спрямовані на зростання прибутку і вивільнення капіталу.

управління запасами і закупівлі, моделювання підвищення / зниження цін у ціноутворенні...

24-25 листопада 2020 року, Одеса

ЛЕКТОРИ:

НЕМИРІВСЬКИЙ ІГОР - *Керуючий партнер тренінгової та консалтингової компанії « Логолекс »* . Управління холдингом - 15 компаній, понад 1200 чол. Середні темпи зростання понад 500% на рік протягом 10 років.

Пройшли навчання тисячі керівників: **від власників , CEO,** Топ менеджменту **ТОП 100 компаній СНД до Міністрів** .

Автор «МЕТОДОЛОГІЇ СИСТЕМНОГО ЗРОСТАННЯ І РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ Nemirovsky & Starozhukova »

СТАРОЖУКОВА ІННА - Тренер-ПРАКТИК по розробці і впровадженню систем управлінського обліку і звітності (в ERP , 1с), бюджетування, оцінки результатів діяльності компанії за ключовими показниками ефективності, а також системи оплати праці за результатом KPI -мотивація.

Программа обучения

Блок 1. Система корпоративного планування і бюджетування з шаблонами і фінансовою моделлю.

Від цілей бізнесу до цілей підрозділів . Постановка фінансових цілей компанії / Підрозділам »

- Аналіз і прогноз зовнішнього середовища по ринках збуту, регіонам, продуктам
  - Загальноекономічний прогноз (Зростання / падіння ВВП, зростання / падіння галузі, курс валют ...)

- **Особливості Планування і контролінгу в роздробі, дистрибуції та виробництві**
- Бачення розвитку і ц Елевен орієнтири «по віх» для компанії
- Стратегічні та операційні Плани компанії , як вони пов'язані між собою ;
- Вихідні дані для планування продажів і операцій
- Планування «згори - вниз» на базі цільових директив
- прогнозування попиту
- Цільові показники компанії в 3х сценаріях
    - Зріст
    - оборот
    - маржа,
    - Операційні витрати,
    - рентабельність
    - Оборотний капітал, активи, борги
    - Ключові показники бізнесу
    - Визначення драйверів вартості / фінансового результату
- **Gap аналіз** розривів і їх подолання з допомогу ініціатив в кожному з напрямків ;
- Плани з бізнес напрямками і їх показники діяльності
- Щорічний і Щомісячний процес планування продажів і операцій
- Плани по продуктовим напрямками : Планування продуктового портфеля, в т.ч. нових продуктів, в рамках якого приймаються рішення про нові запуски, зміні цін, і т.д.
- планування ресурсів

Блок 2. «Планування і бюджетування закупівель, товарних залишків (запасів), оплат, кредиторської заборгованості»

«Управління Оборотним капіталом: Управління закупівлями, запасами, дебіторки ой , грошима. «Підвищення ефективності капіталу і прибутковості бізнесу»

Планування, бюджетування, у правління Грошима і їх контролінг :

- Планування і управління ДС (надходжень, виплат)
- Щоденний контроль каса, банк, реєстр платежів
- Щотижневий контроль старіння ДЗ і роботи через ОП з простроченням
- Планування Грошових потоків і щоденний контроль
- Аналіз Грошових потоків
- Контроль касових і банківських залишків

Планування, бюджетування, у правління і контролінг дебіторської заборгованості і :

- Оптимізація управління дебіторською заборгованістю
- Планування ДЗ і її оборотності - Цілі / Аналіз старіння / контроль
- Надання кредиту і відстрочок покупцям і управління ними
- контроль ДЗ
- Зростання оборотності ДЗ
- Періоди старіння ДЗ
- Політика роботи з боржниками

Планування, бюджетування, управління і контролінг закуп ок і товарних х запас ів :

- Організація системи планування товарів, запасів, матеріалів.

- Планування скорочення циклу оборотності ТМЗ
- Постановка цілей по зростанню оборотності ТМЗ, зв'язок з системою Kpi - мотивації
- Нормування запасів.
- Оборотність запасів.
- Оцінка ефективності управління запасами.
- Як повернути заморожені в неліквід оборотні кошти, збільшення оборотності, поліпшення Cash flow.
- Рішення про скорочення запасів (підвищенні оборотності)
- Рішення про зниження закупівельних цін;
- Аналіз старіння запасів, матеріалів.
- Ставте правильні цілі вашим закупникам
    - оборотність запасів
    - індекс маржинальність
    - Рентабельність інвестицій в запаси
- Використання показника споживання для прогнозування попиту
    - Товари несезонного попиту, споживані регулярно
    - Товари сезонного попиту
    - Застосування коефіцієнта тенденції до товарів сезонного попиту
    - Вибір формули прогнозу для конкретного товару
    - Облік нестандартних ситуацій : незвично велика витрата / незвично низьке споживання
- Прогноз попиту і споживання запасів
    - Запаси нерегулярно споживаних товарів
    - Середнє місячне споживання
    - На скільки замовлень розраховувати підтримуваний запас
    - Товари нерегулярного споживання для продажу
    - Прогнозування попиту на регулярно споживаний товар
    - Коли слід поповнювати запас
- щотижневі прогнози
    - Щотижневий план продажів
    - План закупівель сировини і матеріалів по тижнях.
- Планування час виконання замовлення
    - Час виконання замовлення для різних постачальників
    - З чого складається плановане час виконання замовлення
- Страховий запас
    - Вибір обсягу страхового запасу
    - Який обсяг страхових запасів вам потрібен
    - Товари, що вимагають 100% рівня обслуговування
- цикл замовлення
    - Визначення тривалості циклу для товарів несезонного / сезонного попиту
    - аналіз залишків
- Інвестування в запаси
    - Визначте плановану вартість запасів
    - Планований середній обсяг запасу нерегулярного споживання
    - Планований обсяг запасів для товарів регулярного споживання
    - Запаси нових товарів
    - період оборотності
    - мертві запаси
    - Повільно обертаються запаси
    - Надлишки товарів з нормальною оборотністю
- План закупівель в розрізі товарів / продуктів
- **бюджет закупівель**
- Зниження рівня складських запасів готової продукції, сировини і матеріалів.
- Щомісячний контроль оборотності ТМЗ

- **АВС аналіз** . Класифікація запасів ;
- Класифікація запасів, **XYZ-аналіз** . коефіцієнт кореляції
- План заходів із закупівель

Планування, бюджетування з АКУП про до і кредиторської ой заборгованості та

- Планування і бюджетування / цілі по КЗ
- Кредиторська заборгованість: рішення отримати знижку за ранню оплату
- Розрахунок економії при достроковій оплаті
- АВС аналіз постачальників
- Постановка цілей щодо зниження закупівельної вартості по АВС
- Ранжування АВС постачальників
- Планування КЗ і постановка цілей по постачальникам
- Прийняття рішень про дострокову оплату при отриманні Сконто і оцінки вигідно / невигідно
- Звірка з Постачальниками

«Планування і бюджетування виробництва »

- план виробництва
- бюджет виробництва
- Планування виробництва / поставок.
- планування ресурсів
- План заходів

Логістика / поставки

- План логістики / план поставок
- Процес планування поставок
- планування ресурсів
- Наведіть порядок на складі
- Використовуйте диференціацію за кількістю звернень, щоб відокремити потрібні запаси і інші. Додайте їх правильно
- **Бюджет на логістику**

Блок 3. Плани підрозділів

маркетинг

- маркетинговий план
- **бюджет маркетингу**
- Реклама і стимулювання збуту
- канали збуту
- структура цін
- планування ресурсів

персонал

- Плани по набору / скорочення персоналу
- План з розвитку персоналу / менеджменту
- планування ресурсів
- **Бюджет витрат на персонал**

плани Проектів

Блок 4. « Фінансове планування верхнього рівня »

- Процес планування : від стратегії до операційного плану. Регламент планування.
- Нарада вищого керівництва (S & OP Meeting).
- **Фінансове планування** .
    - План P & L
    - планування маржі
    - планування витрат
    - Планування грошових потоків
    - планування інвестицій
    - Планування активів, капіталу і зобов'язань
    - Бюджети P & L
    - Бюджет по балансовому листу
    - Бюджет руху грошових коштів (CF)

Блок 5. КЛЮЧОВІ НАПРЯМКИ контролінгу

Контролінг в торгових і виробничих компаніях

- Плани / Цілі / Директиви для бізнесу ;
- Аналіз слабких місць в компанії і їх контрол ь ;
- Контролінг і План факт аналіз по отриманню Замовлень клієнтів і їх Тенденції ;
- Контролінг і План факт аналіз за ринковими показниками (бенчмаркінг з ринком і ТОП 3 конкурентами) ;
- Контролінг показників Продаж ;
- Контролінг старіння дебіторської заборгованості та її структура ;
- Контролінг показників Персоналу ;
- Контролінг закупівель і якості складу ;
- Контролінг Виробництва ;
- Контролінг ДЗ, ... ;

Інструменти і готові шаблони:

- Аналіз прогноз отримання Замовлень
- Аналіз ТОП3 Конкурентів за ключовими показниками (бенчмарк)
- ABC аналіз прибутковості
- продуктивність
- Вартість володіння автомобілем / активом

Блок 6 . «ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ » Аналіз ключових показників ДІЯЛЬНОСТІ

- Які показники з яких фінансових звітів отримуємо;
- Принципи і логіка аналізу фінансової діяльності підприємства
- Особливості аналізу фінансових коефіцієнтів
- Структура аналізу коефіцієнтів
- Краща практика управління фінансами компанії
- Роль фінансового директора, фінансового менеджера та фінансової служби в досягненні цілей компанії
- Особливо важливі функції фінансової служби
- Критерії ефективності роботи фінансової служби
- Управління бізнесом та фінансами за ключовими показниками (KPI)
- Основні фінансові елементи бізнесу як найважливіші «точки контролю»
- аналіз продажів

- Аналіз прибутковості та підвищення прибутковості товарних категорій
- Аналіз ефективності роботи відділів
- Аналіз ефективності роботи бізнес напрямків
- Аналіз ефективності роботи товарних напрямків
- Аналіз завантаження і виробничих потужностей
- Аналіз ділової активності
- Аналіз оборотності капіталу
- Забезпечення рівня ліквідності
- Аналіз поточної платоспроможності підприємства
- Аналіз ймовірності банкрутства і комплекс заходів щодо його запобігання

Блок 7. «Оцифрувати бізнес і зв'язати результати з оплатою праці»

Як визначити, хто і за які показники відповідає

- Як визначити зони відповідальності за фінансовими показниками: матриця фінансової відповідальності і модель Dupont
- Відповідальність менеджерів за доходи, витрати, прибуток
- Відповідальність за оптимізацію оборотного капіталу
- Як визначити зони відповідальності за нефінансовим показниками
- Як мінімізувати конфлікти між підрозділами, коли досягнення показників одним відділом заважає досягненню показників іншим. Матриця взаємних зобов'язань
- Переваги та недоліки зарплатної формули «% від продажів, маржі, прибутку»
- Як перейти від оплати «% від продажів» на бонусну систему
- Ситуація: як впроваджувати KPI , коли є складнощі з визначенням норм

Вартість - 6200 грн.

Регламент заходу:

Перший день

• 9.00- Реєстрація учасників

• 9-30 - 11.30 Програма заходу

• 11.30 - 12.00 Перерва на каву

• 12.00 - 13.40 Програма заходу

• 13.40 - 14.30 Перерва «посилена кави пауза з бутербродами»

• 14.30 - 16.00 Програма заходу

• 16.00 - 16.10 Перерва

• 16.10 - 17.30 Програма заходу

Другий день

• 9-30 - 11.30 Програма заходу

• 11.30 - 12.00 Перерва на каву

• 12.00 - 13.30 Програма заходу

- **13.30 - 13.50 Перерва «посилена кави пауза з бутербродами»**
- **13.50 - 15.00 Програма заходу**