Диктор



Internationa!

Trade

Centre





EU4Business

СХІДНЕ ПАРТНЕРСТВО: ГОТОВНІСТЬ ДО ТОРГІВЛІ ІНІЦІАТИВА EU4 BUSINESS

СИСТЕМНИЙ НАВЧАЛЬНО-ПРИКЛАДНИЙ ТРЕНІНГ
ДЛЯ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ШВЕЙНИХ ТА ТЕКСТИЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

РОЗУМІННЯ ПРОЦЕСУ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ І РОЛІ МЕРЧАНДАЙЗЕРА В ШВЕЙНІЙ ІНДУСТРІЇ

13-16 ТРАВНЯ, 2019

|  |
| --- |
| ПрАТ «ЕДЕЛЬВІКА»м. Луцьк, вул. Карбишева, 2Міжнародний експерт:Сампат Касіраджан, консультант МТЦПерший навчальний день -13 травня 9:00 -18:00 |
| Сесія 1 | Мерчандайзинг |
| 09:00 - 09:30 | Вступна частина. Формування груп. |
| 09:30-11:00 | М-1: Вступ до мерчандайзингу.М-2: Мерчандайзинг - перспектива для покупця. |
| 11:00-11:20 | Кава-брейк |
| Сесія II | Структурні показники |
| 11:20-13:30 | М-3: 4 ключові цикли.М-4: 3 цикли виконання.М-5: 8 рівнів готовності постачання. |
| 13:30 - 14:00 | Виконання завдання: Виявлення ситуації із пастками в проекті. |
| 14:00 -15:00 | Обідня перерва |
| Сесія III | Приклад стандартного структурованого ланцюга постачання |
| 15:00 -16:00 | М-6: Розуміння «DLIPP» у ланцюгу постачання.М-7: Сумісне використання «DLIPP» у розробці системи керування запасами постачальника (VMI, Vendor Managed Inventory). |
| 16:00 -16:30 | Використання «DLIPP» у ланцюгу постачання. |
| 16:30 -16:50 | Кава-брейк |
| Сесія IV | Управління процесом замовлення |
| 15:50-17:30 | М-8: Бланк зразкаМ-9: Розробка специфікації за зразком |
| 17:30-18:00 | Виконання завдання: Заповнення специфікації |
| Другий навчальний день -14 травня 9:00 -18:00 |
| Сесія V | Уникнення пасток |
| 09:00 - 09:30 | Вступна частина. Формування груп |
| 09:30- 10:30 | М-10: Встановлення правил та очікувань підчас перемовин М-11: Перемовини за протоколомМ-12: Єдність 5Р («Пі»): People, Product, Price, Payment, Production |
| 10:30 -11:00 | Виконання завдання: Виявлення ситуацій із пастками в проекті |
| 11:00-11:20 | Кава-брейк |
| Сесія VI | Управління ризиком |
| 11:20-13:30 | М-13: Ризик стилюМ-14: Ризики із проактивними рішеннямиМ-15: Компенсаційний контракт та процедура замовлення |
| 13:30- 14:00 | Виконання завдання: Засоби усунення ризиків |
| 14:00-15:00 | Обідня перерва |
| Сесія VII | Модель та методології ціноутворення |
| 15:00 -16:00 | М-16: Оцінка собівартості та методологія ціноутворення М-17: Думати як структурна одиниця - робота на результат |
| 16:00 -16:30 | Виконання завдання: Оцінка собівартості та встановлення ціни |
| 16:30 -16:50 | Кава-брейк |

\*

|  |  |
| --- | --- |
| Сесія VIII15:50-17:30 | Підготовка конкурентоздатної пропозиціїМ-18: Загальний феномен «кордону»М-19: Систематизація потоку цінностей для розуміння цінової переваги конкурентів до та після «кордону» |

17:30 - 18:00 Групове обговорення створення ефективної системи переваг

Третій навчальний день -15 травня 9:00-18:00

|  |  |
| --- | --- |
| Сесія IX09:00 - 09:30 09:30 - 10:30 | Управління якістюВступна частина. Формування груп М-20: Об’єднана система якостіМ-21: Контроль якості із застосуванням протоколів систем забезпечення |
| 10:30-11:00 11:00-11:20 Сесія X 11:20-13:30 | та підтвердження якості.Виконання завдання: Виявити потенційні проблемні місця з якістю у виробничому процесі Кава-брейкУправління проектамиМ-22: Тристороннє планування проекту із можливістю постановки завдань та визначення |
| 13:30-14:00 14:00 -15:00 Сесія XI | строків виконанняМ-23: Забезпечення постачання в обумовлену дату М-24: Вхідна інформація як передумова прийняття рішень Виконання завдання: Невизначеність у строках Обідня перерваЕфективність діяльності |
| 15:00 - 16:00 |  М-25: Основні показники ефективності роботи мерчендайзераМ-26: Постійне вдосконалення та аналіз помилок через використання Системи стандартних операційних процедур |
| 16:00-16:30 16:30-16:50 Сесія XII | Перевірка знань з пройденого матеріалу/он-лайн тест Кава-брейкОцінка досвіду |
| 15:50-17:30 | М-27: Обговорення реальних прикладівМ-28: Обговорення складних ситуацій із досвіду учасників тренінгу |

17:30 - 18:00 Виконання групового завдання

Четвертий навчальний день -16 травня 9:00 -18:00

|  |  |
| --- | --- |
| Сесія XIII09:00 - 09:30 09:30- 10:30 | Вплив технологійВступна частина. Формування групМ-29: Нові технології, котрі впливатимуть на розвиток мерчандайзингу та закупівель М-30: Можливість створення нових порівняльних та конкурентних технологій |
| 10:30-11:00 11:00-11:20 Сесія XIV | Виконання завдання: Доречне застосування технологій Кава-брейкРозвиток ринку та експансія |
| 11:20-13:30 | М-31: Маркетинг: використання маркетингової розвідки, аналітика Гармонізованої системикодування, соціальні мережі, цифровий маркетингМ-32: Стратегія зближення, РR діяльність, аналітика соціальних медіа |
| 13:30-14:00 14:00 -15:00 Сесія XV15:00 - 16:00 | Виконання завдання: Розробка стратегії розвитку ринку з використанням засобів зближення Обідня перерваГлобальні зміни в торгівліМ-33: Зміни у глобальній торгівлі М-34: Необхідні перетворення |
| 16:00 -16:30 16:30-16:50 Сесія XVI | Групове обговорення: Практика пошуку постачальників Кава-брейкУзагальнення |
| 15:50-17:30 | Повторення вивченого матеріалу в групахВиявлення найважливішої інформації з тренінгу для кожного учасника Яку користь цей тренінг принесе моїй компанії? Обговорення |
| 17:30-18:00 | Заключні тези |

\* Всі завдання та он-лайн тести будуть проводитися під час тренінгу