

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, 2

Міжнародний експерт:
Сампат Касіраджан, консультант МТЦ

Перший навчальний день - 13 травня 9:00 - 18:00

Сесія I		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 зразка М-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 під час перемовин М-11: Перемовини за протоколом М-12: Єдність 5P («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 стилю М-14: Ризики із проактивними рішеннями М-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 VIII

15:50 - 17:30

М-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 IX

09:00 - 09:30

Вступна частина. Формування груп

09:30 - 10:30

М-20: Об'єднана система якості

М-21: Контроль якості із застосуванням протоколів систем забезпечення та підтвердження якості.

10:30 - 11:00

Виконання завдання: Виявити потенційні проблемні місця з якістю у виробничому процесі

11:00 - 11:20

Кава-брейк

Сесія X

11:20 - 13:30

М-22: Трестороннє планування проекту із можливістю постановки завдань та визначення строків виконання

М-23: Забезпечення постачання в обумовлену дату

М-24: Вхідна інформація як передумова прийняття рішень

13:30 - 14:00

Виконання завдання: Невизначеність у строках

14:00 - 15:00

Обідня перерва

Сесія XI

15:00 - 16:00

М-25: Основні показники ефективності роботи мерчендайзера

М-26: Постійне вдосконалення та аналіз помилок через використання Системи стандартних операційних процедур

16:00 - 16:30

Перевірка знань з пройденого матеріалу/он-лайн тест

16:30 - 16:50

Кава-брейк

Сесія XII

15:50 - 17:30

М-27: Обговорення реальних прикладів

М-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 XIII

09:00 - 09:30

Вступна частина. Формування груп

09:30 - 10:30

М-29: Нові технології, котрі впливатимуть на розвиток мерчендайзингу та закупівель

М-30: Можливість створення нових порівняльних та конкурентних технологій

10:30 - 11:00

Виконання завдання: Доречне застосування технологій

11:00 - 11:20

Кава-брейк

Сесія XIV

11:20 - 13:30

М-31: Маркетинг: використання маркетингової розвідки, аналітика Гармонізованої системи кодування, соціальні мережі, цифровий маркетинг

М-32: Стратегія зближення, PR діяльність, аналітика соціальних медіа

13:30 - 14:00

Виконання завдання: Розробка стратегії розвитку ринку з використанням засобів зближення

14:00 - 15:00

Обідня перерва

Сесія XV

15:00 - 16:00

М-33: Зміни у глобальній торгівлі

М-34: Необхідні перетворення

16:00 - 16:30

Групове обговорення: Практика пошуку постачальників

16:30 - 16:50

Кава-брейк

Сесія XVI

15:50 - 17:30

Повторення вивченого матеріалу в групах

Виявлення найважливішої інформації з тренінгу для кожного учасника

Яку користь цей тренінг принесе моїй компанії? Обговорення

17:30 - 18:00

Заключні тези

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