



Продажи-это наука со своими правилами и закономерностями

Управление товарными запасами и повышение уровня сервиса для клиентов

Целевая группа

Тренинг предназначен менеджерам по продажам, отвечающим за планирование товарного запаса у клиентов или у дистрибьюторов.

Цели

- Систематизировать понимание планирование товарных остатков
- Ознакомить с подходами к планированию
- Ознакомить с методами:
 - прогнозирования продаж
 - анализа финансовой эффективности клиента
 - расчета динамики складских запасов
 - расчета оборачиваемости складских остатков
- Обучить работе на расчетном симуляторе, показывающем потенциальный уровень сервиса для клиента

Длительность

1 день. И 1 день подготовка расчетного симулятора.

Процесс

Интерактивный аналитический тренинг, с большим количеством разбираемых кейсов. Каждый участник анализирует входные параметры работы с остатками клиентов и делает выводы по достаточности величины товарного запаса, основанного на сделанном анализе показателей.

Методика

Практическая часть дает участникам навыки эффективного планирования товарных остатков и помогает принимать взвешенные управленческие решения по определению товарного запаса. Компьютерное моделирование позволяет почувствовать последствия принятия этих решений. За период тренинга возможно отработать несколько заранее подготовленных практических кейсов и кейсы участников.



Продажи-это наука со своими правилами и закономерностями

Содержание

Методики управления товарными остатками

- Понятие планирования
- Понятие управления товарными запасами, как части мероприятий по планированию
- Подходы к планированию товарных остатков
- Связь стратегии компании с политикой планирования остатков у клиентов компании
- Анализ продажи vs. затраты на поддержание стока
- Понятие уровня сервиса
- Понятие оптимального товарного запаса
- Детальность планирования товарных остатков, от чего оно зависит

Позиция собственной компании относительно уровня сервиса для клиента

- Логистическая политика компании. Ограничения и правила:
 - квант поставки
 - периодичность поставки
 - размер отгрузки на позицию
- Допустимая стоимость поставки как % от оборота
- Отношение к недополученной прибыли от продаж
- Отношение к рискам излишних товарных запасов у клиентов
- Допустимое Days Sales Outstanding
- Кредитные условия для клиентов

Позиция компании клиента относительно допустимых товарных остатков

- Штрафы за недостаточный уровень сервиса
- Допустимые товарные запасы
- Коэффициент оборачиваемости товарных запасов
- Методика формирования стока FIFO и LIFO, риски и преимущества каждого из подходов
- Days Sales Outstanding и Days Payable Outstanding И их соотношения
- Заменяемые позиции в ассортименте
- Кредитные условия от различных поставщиков
- Оборачиваемость товарных запасов

Финансовые аспекты поддержания стоков

- Понятие операционного цикла:
 - расчет рабочего цикла для компании
 - расчет рабочего цикла для клиента
- Понятие рабочего капитала:
 - расчет рабочего капитала для компании



Продажи-это наука со своими правилами и закономерностями

- расчет рабочего капитала для клиента
- Как недопоставка продукции отражается на финансовых показателях клиента и компании
 - недополученный оборот
 - недополученная прибыль
 - недополученный бонус от поставщика

Моделирование последствий принятия управленческих решений

- Моделирование заранее подготовленных кейсов
- Корректировка кейсов и принятие управленческих решений
- Расчет показателей оборачиваемости и потенциальных потерь
- Расчет кейсов участников тренинга

Методика Just in Time

- Понятие о методике JIT
- История создания подхода как части методике Lean management
- Практика применения методике
- Финансовые последствия применения методике
- Моделирование на симуляторе последствий применения методике

Персональная программа развития стратегических отношений участников тренинга с выбранными ключевыми клиентами

Результат

- Участники тренинга получают системные навыки управления товарными запасами
- Смогут оценивать риски, связанные с недопоставкой продукции
- Смогут анализировать стабильность товарного запаса к пиковым повышениям спроса
- Участники получают базовые знания относительно основных методик планирования товарных остатков
- Получат модели анализа и прогнозирования товарного запаса
- Научатся рассчитывать потенциальную недополученную прибыль от недостающего товарного запаса
- Получат навыки оценки финансовой нагрузки излишних товарных стоков, предпочтений и мотивации клиентов