

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	<i>Кава-брейк</i>	
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	<i>Обідня перерва</i>	
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	<i>Кава-брейк</i>	
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	<i>Кава-брейк</i>	
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	<i>Обідня перерва</i>	
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	<i>Кава-брейк</i>	

Сесія VIII **Підготовка конкурентоздатної пропозиції**

- 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** **Управління якістю**

- 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 **Управління проектами**

- 11:20 - 13:30 **М-22:** Тристороннє 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 **Ефективність діяльності**

- 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 **Оцінка досвіду**

- 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** **Вплив технологій**

- 09:00 - 09:30 Вступна частина. Формування груп
- 09:30 - 10:30 **М-29:** Нові технології, котрі впливатимуть на розвиток мерчандайзингу 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 **Розвиток ринку та експансія**

- 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 **Глобальні зміни в торгівлі**

- 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 **Узагальнення**

- 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