

TAJEMSTVÍ ÚSPĚŠNÝCH FIREM

PROGRAM ROZVOJE KLÍČOVÝCH MANAŽERSKÝCH DOVEDNOSTÍ A MANAŽERSKÝ TRÉNINK S HOSTEM Z PRAXE

Nejde o teoretické přednášky, ale 8-denní praktický trénink - předávání zkušeností a nástrojů, které se osvědčily v praxi. Je to program sjednocující klíčové manažerské znalosti a dovednosti v tématech strategie, marketing a obchod, manažerské finance a controlling, štlhlý podnik a efektivní procesy.

Dozvíte se a naučíte se využívat, co opravdu funguje v podmínkách České republiky v oblastech

STRATEGIE => MARKETING => OBCHOD => FINANCE => KALKULACE => ORGANIZACE PROCESŮ

Procvičte si na případových studiích často i na cvičeních s daty z Vaší firmy zavedení řady manažerských metod a postupů směřujících ke zvyšování ziskovosti firmy. Lektori Vám ukážou výsledky práce mnoha firem při zavádění těchto moderních metod řízení.

TERMÍNY

květen - červen 2013 (viz dále) od 8:00 do 16:00

ROZSAH

**8 dní (4 x 2), první den a polovina druhého dne je věnována tréninku jednotlivých oblastí,
druhá polovina dne je věnována prezentaci hosta z praxe a diskusi účastníků s hostem na konkrétní téma**

CENA

**cena jednoho 2-denního bloku 4.900,-Kč; v případě objednání všech bloků cena 17.600,-Kč (sleva 10%)
další účastník ze stejné firmy sleva 20%**
Cena zahrnuje účast na akci, studijní materiály, oběd, občerstvení.

MÍSTO KONÁNÍ

Hotel PARK INN by Radisson Hotel Ostrava - Orchard Hotel, a.s
Hornopolní 3313/42, 702 00 Moravská Ostrava, tel. 595 195 000
www.parkinn.com/hotel-ostrava
mapa <http://www.parkinn.com/hotel-ostrava/location>

JAK SE PŘIHLÁSIT

Stačí prostě sdělení, že máte o účast zájem, vše ostatní zařídíme my.

Těším se na Vaši účast.

Ing. Petr Březina, 604 708 069, brezina@brematopron.cz, www.brematopron.cz

NÁZEV AKCE	LEKTOR	HOST Z PRAXE	STRUČNÝ OBSAH	VÝSTUPY
<p>STRATEGIE dělat správné věci 15–16.5.2013</p>	<p>Ing. Radomír Ondruš</p> <p>V manažerském poradenství od roku 1992, zkušeností ve výkonném managementu (pozice GŘ, výrobní ředitel, ředitel), analýzy a projekty ve 140 firmách v Česku, Slovensku, Maďarsku a Polsku např. Centropen, Finidr, Walmark, Romotop, VUSAPL Nitra, ZVL, Spolchemie, Chropyněská strojírna, Enbra Brno</p>	<p>Ing. Ján Vagaský</p> <p>generální ředitel ISH PUMPS OLOMOUC a.s.. Před tím finanční ředitel ISH PUMPS Olomouc a finanční ředitel PORFIX CZ a.s., Trutnov.</p> <p>OBSAH PŘÍSPĚVKU A DISKUZE</p> <p>prezentace firmy ISH PUMPS, ukázky postupného vývoje BSC ve firmě, diskuze na téma: jak těžké je prosadit strategii, co dělat s „nepřizpůsobivými“ manažery, přínosy a využití vize a BSC, těžkosti při zavádění, příčiny neúspěchů</p>	<p>Naučit strategickému myšlení a globálnímu pohledu na fungování společnosti. Workshop, na kterém účastníci projdou procesem tvorby strategie firmy, uvědomí si východiska pro tvorbu strategie (analýza tržních sil, zdroje odlišení, analýza vnitřních informací, PEST analýza, apod.).</p> <p>Účastník se seznámí s teorií tvorby strategie a vyzkouší si praktické postupy na datech vlastní firmy. Lektor dává účastníkům zpětnou vazbu na základě svých manažerských i poradenských zkušeností.</p> <p>Účastníci seznámí s tím, co má obsahovat strategie firmy, poslání, vize a hodnoty organizace, model strategického řízení, vazby na ostatní manažerské funkce v organizaci: reporting, Balanced Scorecard, implementace strategie, organizační struktura, apod.</p>	<p>Výstupem z těchto akcí bývají často velice cenné náměty pro další rozvoj firmy a jednotlivých oddělení.</p> <p>Analýza vnějšího a vnitřního prostředí, definice základní strategie a strategie firmy, obsah vize firmy, mapu úspěchu jako základ pro Balanced Scorecard.</p>

NÁZEV AKCE	LEKTOR	HOST Z PRAXE	STRUČNÝ OBSAH	VÝSTUPY
<p>MARKETING efektivnější prodej 22-23.5.2013</p>	<p>Ing. Mgr. Bohdan Tomica</p> <p>Absolvent studia marketingu, 20 let zkušenosti v roli top manažera, obchodníka, podnikatele a konzultanta. V loňském a předloňském roce také ve výkonné pozici obchodního ředitele výrobní firmy. V roce 2011 i přes krizi ve stavebnictví meziroční nárůst prodeje stavebního materiálu o 23%.</p> <p>Zkušenosti s prodejem v ČR a SR, ale také s prodejem v Rusku.</p>	<p>Ba Norbert Pelc</p> <p>Absolvent studia Business Administration na University of Colorado at Boulder, USA CIMA A a B</p> <p>Praxe: <u>Výkonný ředitel</u> společnosti Retigo (úspěchy za 5 let - zvýšení ziskovosti společnosti, snížení nákladů, růst tržeb) Dříve <u>marketingový manager</u> - Retigo, s.r.o. - vytvoření marketingové strategie, jednotné komunikace, designu nového stroje VISION <u>Jednatel CS SKI, s.r.o.</u> - prodej televizních, reklamních a marketingových práv - jednatel společnosti vlastníci veškerá reklamní práva Svazu lyžařů <u>Generální sekretář svazu lyžařů ČR</u> zajištění chodů všech sekcí lyžování v ČR</p> <p>OBSAH PŘÍSPĚVKU HOSTA A DISKUZE Zkrácením distribučního kanálu a zkvalitněním služeb ke zvýšení tržeb o 20%</p>	<p>Seznámit účastníky s tím, jak zefektivnit vlastní prodej, jak získat nové zákazníky, jak udržet spokojené současné zákazníky, jak bojovat s konkurencí, na jaké zákazníky se zacílit, aby byl prodej úspěšnější, jaká opatření v oblasti produktu, ceny, distribuce a propagace by Vám pomohla.</p> <p>Také předat zkušenosti a informace o tom, jak získat potřebné informace z trhu.</p>	<p><u>Hypotéza:</u> segmentace trhu, zacílení na vybrané trhy a konkurenční odlišení, akční plán v oblasti produktu, ceny, distribuce a propagace. Nápady od všech účastníků tréninku.</p>

NÁZEV AKCE	LEKTOR	HOST Z PRAXE	STRUČNÝ OBSAH	VÝSTUPY
<p>LEAN rezervy vlastních procesů 12-13.6.2013</p>	<p>Ivo Martiník</p> <p>zkušenosti z manažerské i poradenské praxe (výrobní ředitel), analýzy a projekty ve 46 společnostech v Česku, Slovensku, Dánsku, Maďarsku, Rumunsku, Ukrajině a Uzbekistánu. Klíčové výsledky – navýšení produktivity výrobní linky v Segezha Packaging o 35% metodou Six Sigma, dosažený přínos 126 000 € během šesti měsíců, v průběhu 8 měsíců navýšení výroby v ICEC Žimrovice o 100% bez investičních nákladů.</p>	<p>Ing. Aleš Klapetek</p> <p>ředitel společnosti Prestar s.r.o., Opava. 7 let na pozici ředitele společnosti</p> <p>Praxe v oblasti managementu výrobní společnosti, zahraničního obchodu, projektového řízení, kalkulačních modelů metodou ABC</p> <p>OBSAH PŘÍSPĚVKU HOSTA</p> <p>Změna manažerského přístupu – správná cesta ke štíhlým procesům</p> <p>Problematika řízení změn při zavádění ŠV</p>	<p>Cílem je ucelenou formou seznámit s filozofií konceptu Štíhlé výroby a procesů ve všech oblastech fungování podniku.</p> <p>Naučit odhalit potenciál v procesech resp. zdroje zvýšených výrobních nákladů a způsobu jak je eliminovat.</p> <p>Seznámit s principy štíhlého zlepšování, základními pravidly a nástroji konceptu ŠV.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 8 druhů plýtvání, 5 pravidel štíhlého výrobního systému • Hodnota VA x NVA, VSM • Spolehlivost procesu z pohledu kvality, COPQ • Metoda 5S, SMED, Poka-Yoke <ul style="list-style-type: none"> • Vybalancovaný proces, Yamazumi diagram, Heijunka • KANBAN, Milk run • Neustálé zlepšování KAIZEN, nástroje zlepšování (5W +H, 5xProč?, Ishikawa diagram, Pareto, 80/20) a řady dalších <ul style="list-style-type: none"> • TPM, CEZ (OEE) <p>Ale i pokročilými nástroji jako je</p> <ul style="list-style-type: none"> • SixSigma, DMAIC, 7 nástrojů zlepšování kvality, SPC, FMEA <p>Rovněž se účastníci dovědí o nejběžnějších příčinách selhání principů ŠV a úskalí jejich zavádění.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ucelený přehled o konceptu ŠV • Schopnost identifikovat potenciál vlastních procesů a na co zaměřit při jejich zlepšování • Schopnost zvolit pro vlastní prostředí vhodný nástroj zlepšení • Praktické postupy použití základních nástrojů ŠV • návrh mapy hodnotového toku, vzory plánů, standardů, OPL, měření CEZ apod.

NÁZEV AKCE	LEKTOR	HOST Z PRAXE	STRUČNÝ OBSAH	VÝSTUPY
<p>FINANCE kalkulace a ziskovost 26-27.6.2013</p>	<p>Ing. Petr Březina VŠB Ostrava Ekonomická fakulta - podnikové finance, účetnictví a daně 6 let praxe v podniku zahraničního obchodu 3 roky vedoucí výhradního obch. zastoupení pro ČR a SR poradenství se věnuje od roku 1999, analýza podnikových dat, controlling, plánování, logistika, realizace 45 Activity Based Costing modelů ziskovosti ve 30 výrobních firmách (nejvíce referencí v ČR)</p>	<p>Ing. Kateřina Honemannová VÚT Brno Podnikatelská fakulta - podnikové finance a obchod, daňové poradenství 2 roky praxe na pozici účetní, 5 let vedoucí finančního a výrobního controllingu ve společnosti Hestego, a.s., Vyškov, realizace 5-ti ABC modelů za období 2008-2012. V rámci skupiny sesterských firem poradenství v nastavení controllingových systémů a jednotných pravidel.</p> <p>OBSAH PŘÍSPĚVKU HOSTA A DISKUZE prezentace firmy Hestego, ukázky používaných způsobů vyhodnocování ziskovosti a kalkulací, diskuze na téma přínosy a využití ABC metody pro manažerská rozhodování, konkrétní ukázky příkladů z praxe</p>	<p>Cílem je především nefinanční manažery naučit rozumět číslům rozvahy a výsledovky, pochopit rozdíly mezi náklady, výnosy a tokem peněz. Kurz je zaměřen také na ekonomický pohled na náklady, který je základem manažerského účetnictví, kalkulací.</p> <p>Cílem je naučit účastníky umět posoudit dopad některých rozhodnutí do ekonomiky firmy.</p> <p>Účastníci se naučí interpretovat ukazatele finanční analýzy a základní koncepty řízení nákladů.</p> <p>Druhá část kurzu je zaměřena na kalkulace nákladů, vyhodnocování ziskovosti produktů a zákazníků, řízení ziskovosti, ekonomické posuzování výhodnosti různých situací při cenotvorbě a vyhodnocení zakázky/produktu.</p> <p>Součástí kurzu je ukázka přesnosti různých kalkulačních metod, jak interpretovat výsledky, dozvíte se, že ne všechny kalkulační metody jsou vhodné ke stejným účelům, a která metoda je vhodná ke konkrétním manažerským rozhodnutím.</p>	<p>Odnesete si nápady jak zpřesnit kalkulace nákladů ve Vaší firmě a jakými metodami lze kalkulovat náklady</p> <p>dozvíte se jak jinak posuzovat cenu, výhodnost a zajímavost některých zakázek, produktů nebo zákazníků</p>