	• Революция в отрасли — MRP
	• Доказательства проблемы
	• «Новая норма»
Модуль 1: ПЛАНИРОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	В модуле 1 Рассматривается концепция MRP (Material Requirements Planning: прогноз продаж => разузлование спецификаций => график закупок и производства). Определяются сигналы, причины, и следствия того, что логика в MRP более не является исчерпывающей методикой в управлении запасами.
	• Первый закон Джорджа Плосла (George Plossl)
	• Показать важность потока для отрасли
	• Развить высказывание Джорджа Плосла; «релевантные материалы и информация»
	• Описать эффект кнута
Модуль 2: ВАЖНОСТЬ ПОТОКА	В модуле 2 мы вводим понятие «потока» как материального, так и информационного. Также рассматриваем его влияние на деятельность всего предприятия. Раскрывается сущность «эффекта кнута» и его влияние на участников цепи поставок.
Модуль 3: ОТКРЫВАЯ РЕШЕНИЕ – РАССОЕДИНЕНИЕ	Определив причины возникновения эффекта кнута, мы находим решение проблемы. Оно лежит в разрыве зависимостей, которые передают и усиливают искажения в информации далее по цепи поставок, делая ее ненадежной. Направление поиска решения было предложено Э. Голдраттом, однако тема не была развита в рабочую прикладную модель.
	• Конфликт "MRP против Lean"
	• Что "Demand Driven" означает на самом деле
	Demand Driven Operating Model (DDOM)
	Demand Driven MRP(DDMRP)
Модуль 4: СТАНОВЯСЬ DEMAND DRIVEN	В модуле 4 знакомимся с Demand Driven MRP – подходу к управлению товарноматериальными ценностями производства с учетом текущего спроса. Рассматривается операционная модель концепции DDMRP, а также ее сравнение с классической MRP и «чистым вытягиванием».
	• Шесть факторов позиционирования
	• Рассоединенный Lead Time
	• Матричные спецификации
Модуль 5: СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ЗАПАСА	В модуле 5 мы начинаем создавать модель управления запасами. Цепь поставок рассматривается с точки зрения срока с момента нашего заказа поставщику, и до того, как мы отгружаем готовую продукцию клиенту. Анализируя взаимосвязи внутри системы, мы отвечаем на вопросы — какие факторы обуславливают этот срок? Какие условия для клиента формирует эта цепь? Что из этого ограничения? Как использовать правила движения запаса, чтобы управлять системой через ее ограничения?
	• Уникальные факторы позиционирования в дистрибуции

	• Сравнить "Demand Driven" с "Push and Promote"
	• Позиционирование по цепи поставок
Модуль 6: ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ЗАПАСОВ В ЦЕПИ ДИСТРИБУЦИИ	В модуле 6 рассматривается стратегия размещения запасов в дистрибуции. Реализация системы вытягивания и сжатый горизонт планирования в наиболее изменяющейся точке спроса позволяет не только повысить оборачиваемость запасов, но и правильно использовать производственные мощности, корректно определять приоритеты и сделать производство более ритмичным. Рассматриваются принципы распределения при различных условиях.
	• Запас – Актив или Пассив
	• Профили буферов
	• Зоны буферов
	• Расчет буферов
Модуль 7: ПРОФИЛИ И УРОВНИ БУФЕРОВ	В модуле 7 формируем профили и уровни буферов – это набор метрик, используемых по отношению к ассортиментным позициям для определения текущих и целевых уровней их запасов. Буфер и расчет его зон – это основа формирования заказов (на закупку, производство и перемещение), которые «двигают» нашу цепь, адаптируясь к скорости поглощения товаров рынком.
	• Автоматический пересчет
	• Плановая настройка
	• Ручные настройки
Модуль 8: ДИНАМИЧЕСКАЯ НАСТРОЙКА БУФЕРОВ	• Факторы плановых настроек
	В модуле 8 учимся настраивать буферы для управления различными типами sku, учитывая условия их доставки или производства. При этом мы получаем единую систему показателей для аналитики состояния запасов по всей цепи поставок.
	• Определение планирования
	• Процесс планирования в DDMRP
	• Формирование заказов на буферизированные SKU
	• Факторы, которые стоит учесть при формировании заказов в DDDRP
	• Формирование заказов на SKU под заказ
	• Рассоединенная декомпозиция
	• Приоритетная доля
Модуль 9: ПЛАНИРОВАНИЕ DEMAND DRIVEN	Модуль 9 фокусируется на процессе планирования поставок, производства и перемещения ТМЦ по логике Demand Driven. Детально рассматриваются «подводные камни», поскольку, руководствуясь логикой «вытягивания», необходимо также учитывать имеющиеся ограничения различного характера – производственные, в работе с поставщиками и др. Слушатели знакомятся со средствами оптимизации заказов.
	• Вызов приоритетам по датам готовности

	• Уведомление о статусе буфера
	• Уведомление о рассинхронизации
Модуль 10: ПРОЗРАЧНОЕ И СОВМЕСТНОЕ ИСПОЛНЕНИЕ	• Совместное выполнение
	В модуле 10 определяем единую систему показателей надежности и приоритетов выполнения для всех участников цепи. Разрабатывается набор показателей и оповещений для превентивных действий, направленных на предотвращение рисков, а также – оперативных действий для разрешения проблемных ситуаций.
	• Стратегические критерии буферов в DDMRP
	• DDMRP и Страховой Запас
	• DDMRP и Точка Заказа
	• DDMRP и построение плана
	• DDMRP и приоритезация WIP
	• Сравнить MRP, Lean и DDMRP
Модуль 11: DDMRP И ОПЕРАЦИОННАЯ СРЕДА	В модуле 11 разберем ряд аспектов эффективности методологии и сравним ее с другими наиболее распространенными подходами к управлению запасами. Поймем, как это влияет на построение и реалистичность производственного планирования как готовой продукции, так и не завершенного производства.
	• DDS&OP
	• Аналитика, изменение мастер настроек системы и совершенствование модели.
	• Демонстрация возможностей DDS&OP по защите стратегически важных целей
Модуль 12: DEMAND DRIVEN SALES AND OPERATIONS PLANNING	Цепи поставок не линейны — это сложные системы, где на разных уровнях планирования действуют разные закономерности. Определив их, мы разработаем модель цепи поставок, имеющую стратегический, тактический и операционный уровни управления. И введем метрики для оценки соответствия всех уровней управления главной цели компании.
	• Итоги программы
	• Ожидаемые выгоды от внедрения DDMRP
Модуль 13: ИТОГИ ПРОГРАММЫ	• DDMRP, с чего начать?
	В модуле 13 подытожим ключевые аспекты методологии, оценим предполагаемые выгоды от использования и обсудим уровни развития и первые шаги компании на пути Demand Driven.