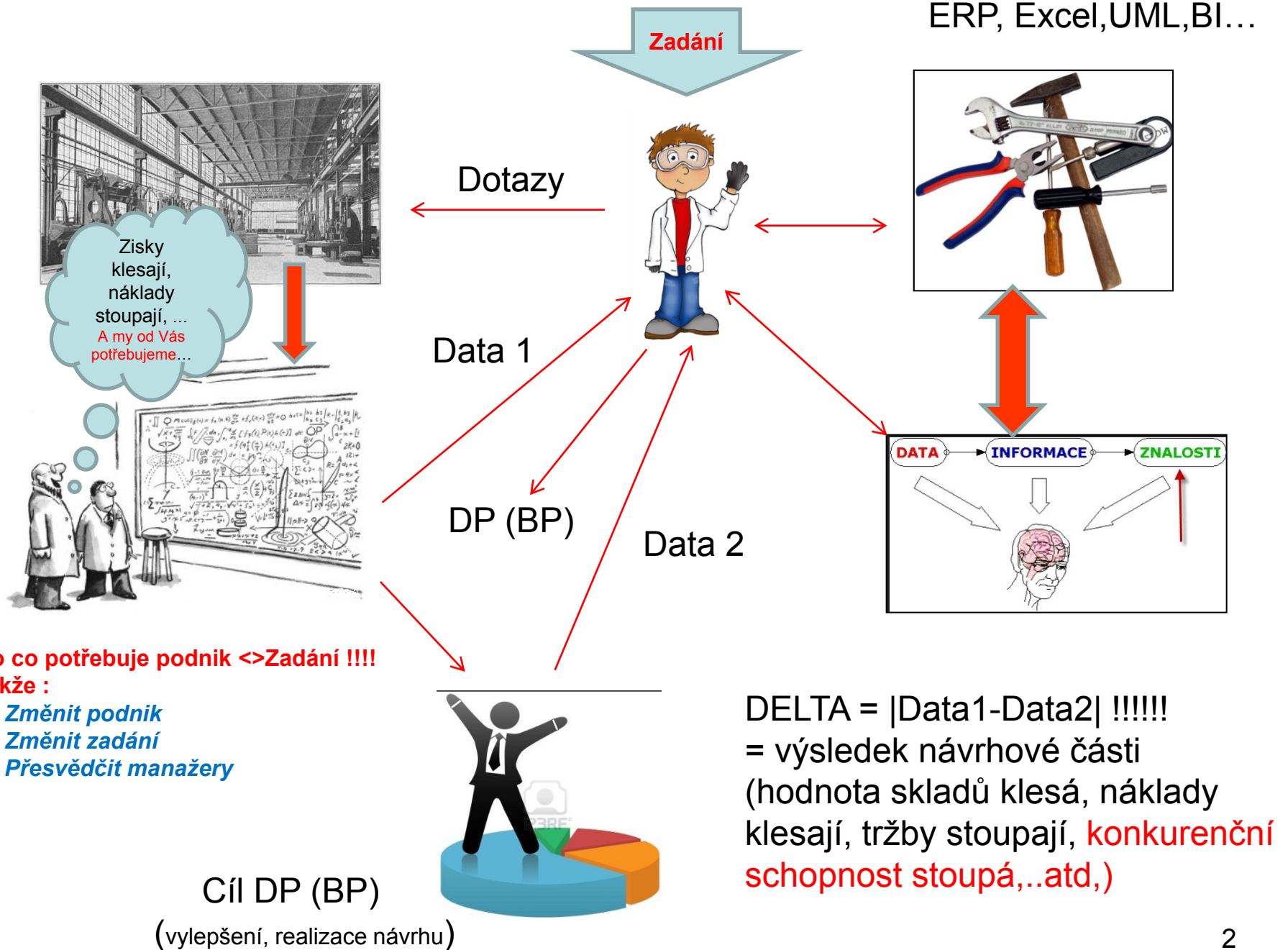


Stručný úvod MKH_RIOP a (MPH_RIOP a BPH_PIS1)

Jaromír Skorkovský, KPH,ESF MU BRNO





To co potřebuje podnik <->Zadání !!!!
takže :

- Změnit podnik
- Změnit zadání
- Přesvědčit manažery

Vybraná klíčová slova

- Metody – potřeby (co chceme měnit a jak to budeme dělat)
- Produktivita, efektivita, výkon, zisk, – metriky (T,OE,I,KPI,.., definice)
- Teorie omezení – nástroje, Kritický řetěz, CPM a PERT
- MRP, MRP-II, **JIT**, DBR a CONWIP - nástroje
- MS Dynamics NAV (ERP systém) – nástroj – ukázky (24 hodin treninkgu)
- Plánování výroby a logistika – procesy
- Kapacitní omezení zdrojů– parametr omezení (stroje, lidé, materiál,..)
- Řízení jakosti a vybrané nástroje s tím spojené (Ishikawa, Kaizen,..)
- Workflow – nástroje
- Balanced Score Card (bude použito pro konstrukci **Strategické mapy**)
- Prospektová teorie
- OLAP-Business Intelligence
- Metoda Kepner-Tregoe
- Littlův zákon (Factory Physics)
- **Portfolio znalostí studentů = SZ (stávající znalosti)**
- **Požadované znalosti = PZ**

Očekávání studentů BPH_PIS I

- Kredity – **co jiného** a dobrá perspektiva (**na trhu práce je nedostatek obdobně vzdělaných zdrojů**)
- Orientace v ERP a metodách rozhodování využívajících strukturovaná data z ERP nástrojů
- ERP a účetnictví (reporting, controlling-nástroje pro manažerské účetnictví)
- **Praktický předmět** – zkušenosti z oboru (reálné hodnocení desítek Vašich předchůdců)
- BI – praktické využití – rozšíření obzorů, vliv na rozhodování
- Tajemství – co je za rohem (co Vás může čekat v praxi)
- Efektivita implementace ERP systémů
- ERP obecně – charakteristiky a funkčnosti
- Na pozadí funkcí ERP si zopakují základy účetnictví, logistiky, výroby nákup a prodej, apod.
- Sweet sides of the ERP

Očekávání studentů BPH_PIS I

- Rozeznat rozdíl mezi popisem funkcí a znalostí používání ERP a mezi přínosem využívání těchto nástrojů
- BP práce (DP práce) v podnicích, kde MS Dynamics NAV existuje
- Rozšíření znalostí trhu s ERP systémy
- Rozšíření znalostí týkajících se trhu práce
- TOC principy a řada dalších vybraných metod v oboru prakticky využitelné a často používané

Očekávání studentů MPH_RIOP

- Zkrácená verze kurzu (PIS1-PIS2) rozšířená o vybrané kapitoly z oblasti řízení operací (MS Dynamics NAV 2009 R2)
- TOC principy a další vybrané metody (viz další snímek) v oboru řízení prakticky využitelné a často používané (metoda kritického řetězce)
- Základní orientace v ERP a základy jeho používání
- Rozšíření obzorů (zvláště na ose teorie-praxe)
- Data Mining- OLAP-BI (metody zpracování dat), CRM
- Jak metody používat a proč ?
- Důvody Vaší registrace : (z dřívějších odpovědí studentů : zajímavé, doporučení, praktické zkušenosti přednášejícího a je to povinné..)
- V současné době povinné pro poslední ročníky

Očekávání studentů MPH_RIOP

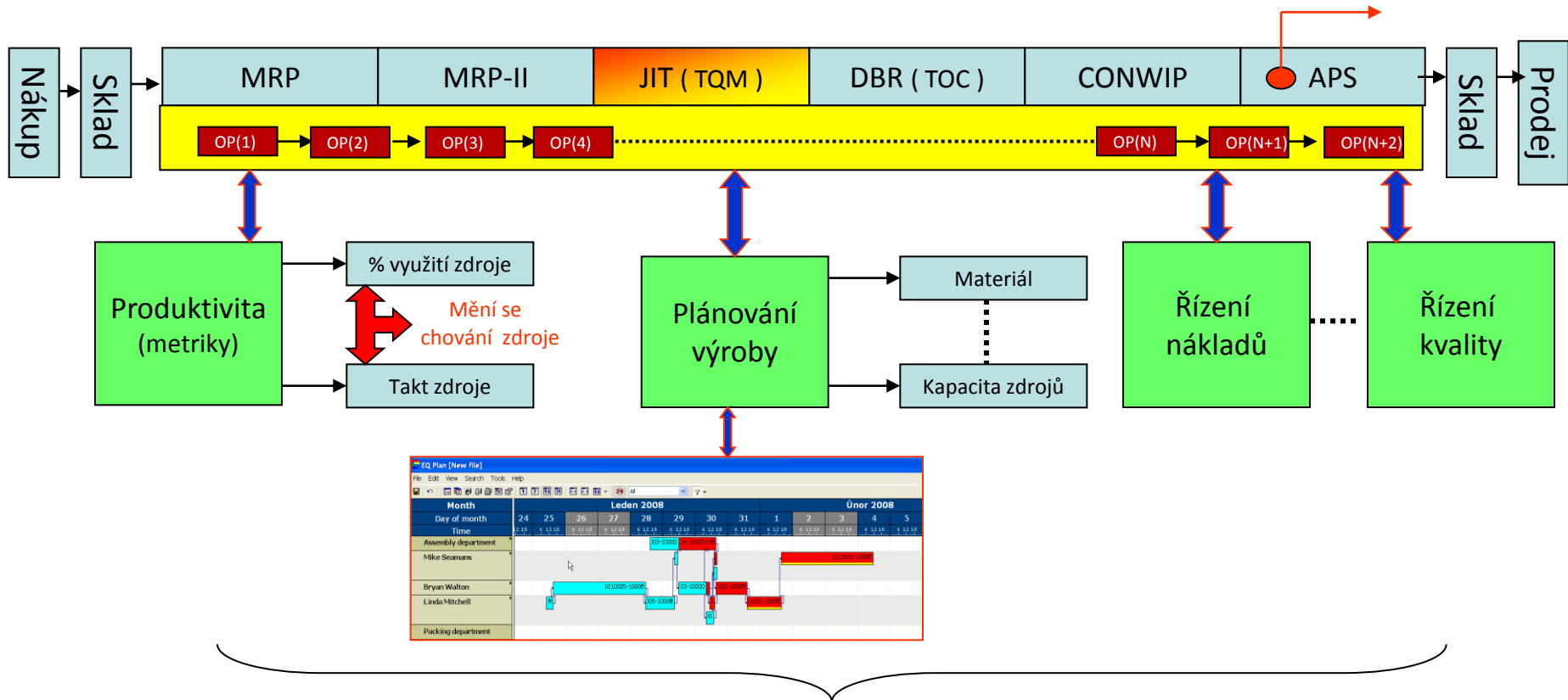
- TOC
- Balanced Score Card
- Six Sigma a Ishikawa FBD – řízení kvality
- Metody řízení projektů (CC,CPM,CONWIP)
- Product Life Cycle
- Metoda Kepner-Tregoe
- atd.
- Flexibilita úpravy přednášek – sokratovská metoda výuky
- V seminářích budou vedle „hands on“ i části přednášek jejichž obsah bude určen jen pro RIOP

Časový plán MKH_RIOP- odhad

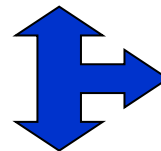
- 21.2. – projekty a teorie omezení
- 8.3.- viz osnova (zadání POT1) –termín odevzdání POT1 bude oznámen e-maily
- 25.4. – viz osnova – prezentace POT1

POUZE pro MKH_RIOP!!!

Logika příspěvku (možný model)



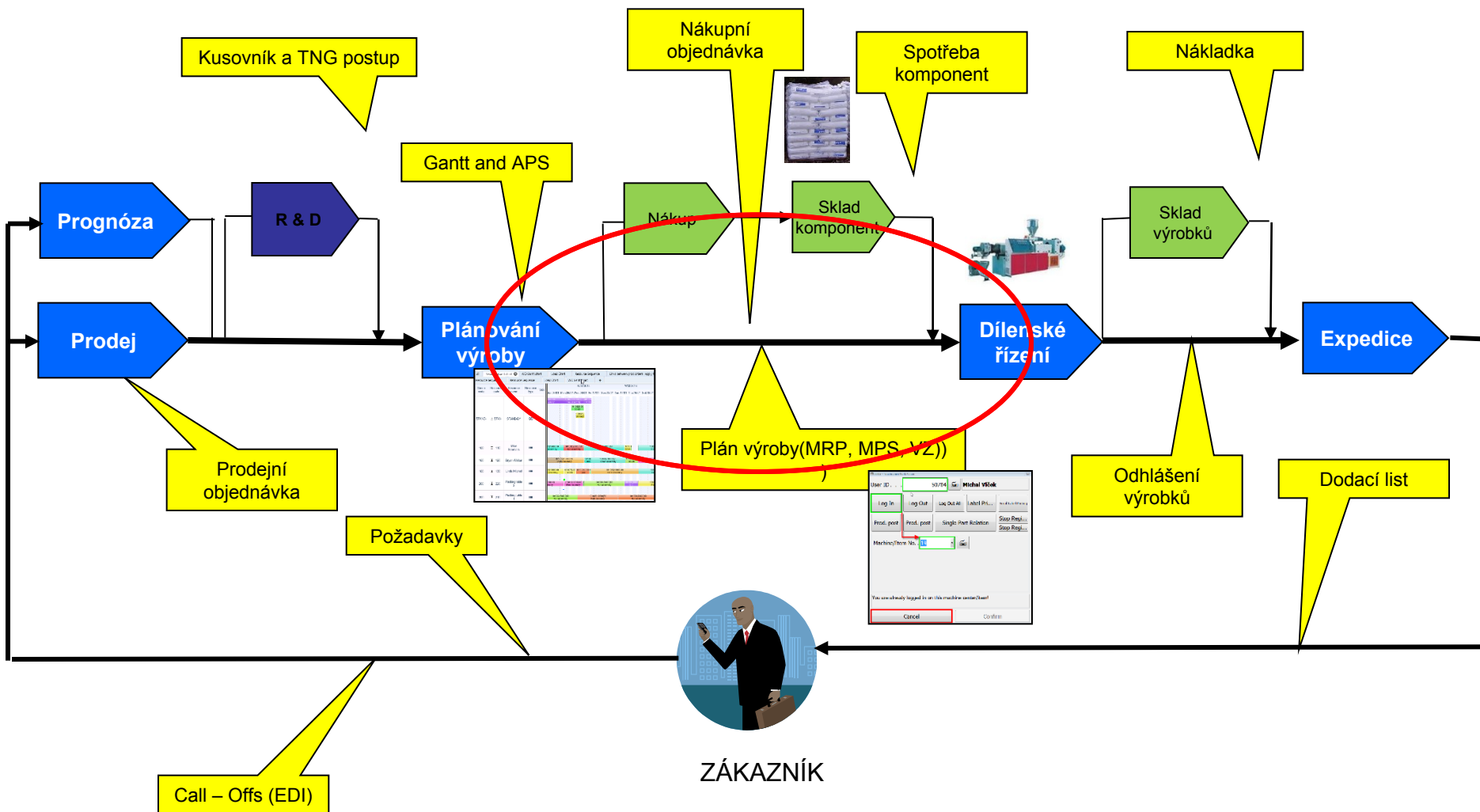
Zaměstnavateli **Požadované Znalosti = PZ**



BSC-závěr prezentace

→ **Stávající Znalosti studentů = SZ**

Základní procesy a oblast využití PlannerOne



MS Dynamics NAV (ERP systém 2009 R2)

NAVERTICA Cronus 5.00 SP1 - Microsoft Dynamics NAV

Soubor Úpravy Zobrazit Nástroje Okno Nápověda

Správa financí

- Finance
 - Účetní osnovy
 - Rozpočty
 - Finanční deníky
 - Analýza a sestavy
 - Mezispodnikové účtování
 - Sestavy
 - Historie
 - Periodické aktivity
 - Řízení hotovosti
 - Pohledávky
 - Závazky
 - Dlouhodobý majetek
 - Zásoby
 - Nastavení
- Správa financí
- Prodej a marketing
- Nákup
- Sklad
- Výroba
- Projekty
- Plánování zdrojů
- Servis
- Lidské zdroje
- Správa
- Navertica
- Zástupci

Účetní osnovy

Číslo	Název	V..	T..	Součet	T..	O..	O..	Pohyb	Saldo
598995	Daně z příjmu a př. účty celkem	V..	D..	590005..598...				917.092,00	917.092,00
600005	Tržby	V..	O..						
600500	Tržby z projektů	V..	Ú..					-10.000,00	-10.000,00
601000	Tržby za vlastní výroby	V..	Ú..						
601010	Vlastní výroby	V..	O..						
601020	Vlastní výroby	V..	Ú..					-220.000,00	-220.000,00
601030	Vlastní výroby-EU	V..	Ú..					-34.000,01	-34.000,01
601040	Vlastní výroby-export	V..	Ú..						
601050	Slevy	V..	Ú..						
601090	Vlastní výroby celkem	V..	D..	601010..601...				-254.000,01	
602002	Tržby za služby	V..	O..						
602005	Služby spojené s prodejem	V..	O..						
602110	Služby-tuzemsko	V..	Ú..		P..	T..	S..	-10.208.080,39	-10.208.080,39

601020 Vlastní výroby - Věcné položky

tova...	Datum UZP	T..	Číslo dok...	Číslo účtu	Popis	T..	O..	O..	Částka
2.06.09	22.06.09	F..	103070	601020	Order 1021	P..	T..	V..	-180.000,00
8.02.10	18.02.10	F..	103071	601020	Objednávka 1034	P..	T..	V..	-40.000,00

103071 Optika - Účtovaná prodejní faktura

Obecné Fakturace Dodávky Zahraniční obchod BizTalk Platby

Číslo 103071 Zúčtovací datum. 18.02.10
 Zákazník-číslo Z00010 Datum UZP 18.02.10
 Zákazník-číslo kontaktu KT000147 Datum dokladu 18.02.10
 Zákazník-název Optika Číslo nabídky
 Zákazník-adresa Karenova 1 Číslo objednávky
 Zákazník-adresa 2 Původně přiřazené číslo
 PSČ/město zákazníka Číslo externího dokladu
 Zákazník-kontakt Kód prodejce
 Text položky Objednávka 1034 Centrum odpovědnosti
 Kolikrát vytištěno

T..	Číslo	Popis	Množství	Kód měř...	Jednotk...	Částka na
Z..	WK_...	Výrobek zinko-slitinový	2	TN	20.000,00	40.000,00

Přehled zboží

Číslo	Popis	Zásoby	Náhrada...	Kusovník	Číslo výr...	Číslo TN...	Základní ..
WK_000	Výrobek zinko-slitinový	0			WK_001		TN
WK_001	Svítek ocelový	25	✓				TN
WK_002	Svítek zinkový	40					TN
X0	Jed prudej	2			VZR_012		KG
X1	Komponenta 1	17					KG
X2	Komponenta 2	135					KG
X3	Komponenta 3	50					KG
X4	Komponenta 4	96,95					KG
1896-5	Stůl ATÉNY	55					KS
1900-5	Křeslo PAŘÍŽ, černé	495					KS

MS Dynamics NAV 2013

Centrum rolí - Zpracovatel prodejních objednávek - Microsoft Dynamics NAV

CRONUS CZ s.r.o. Domovská stránka Hledat (Ctrl+F3) CRONUS CZ s.r.o.

AKCE SESTAVY

Prodejní nabídka, Prodejní faktura, Prodejní dobropis, Prodejní objednávka, Objednávka prodejní vratky, Deník prodejce, Prodejní rádkové slevy, Sešití prodejní ceny, Prodejní ceny, Ceník, Navigovat, Zásoby-nedodané prod.objedn., Zákazník - přehled objednávek, Aktualizovat

Nový dokument, Obecné, Cena, Historie, Sestavy, Stránka

Centrum rolí

- Prodejní objednávky
- Prodejní nabídky
- Hromadné objednávky prodeje
- Prodejní faktury
- Objednávky prodejní vratky
- Prodejní dobropisy
- Prodejní zálohové faktury
- Zboží
- Zákazníci
- Deníky zboží
- Deníky prodeje
- Deníky přijaté hotovosti

Domovská stránka

Zaúčtované doklady

Oblasti

Centrum rolí - Zpracovatel prodejních objednávek

Aktivity

K výjeji

Prodejní nabídky - otevřeno: 0
Prodejní objednávky - ot...: 20

Nová prodejní nabídka
Nová prodejní objednávka

Nedodané vydané prodejní objednávky

Připraveno k dodávce: 7
Částečně dodáno: 0
Zpožděno: 17

Navigovat

Vratky

Objednávky prodejní vratky -...: 0
Prodejní dobropisy - vše: 1

Nová objednávka prodejní vratky
Nový prodejní dobropis

Nevyřízené prodejní objednávky

Zobrazit, Délka období, Možnosti, Aktualizovat, Nastavení

Stav Text: Všechny objednávky[Měsíc|Počet objednávek], (Aktualizovaný 11:2...)

Měsíc	Číslo objednávek
čer 2014	~35
čer 2014	~30
srp 2014	~30
zář 2014	~40
říj 2014	~45

Mí zákazníci

Spravovat seznam, Otevřít, Najít

Číslo zákazníka	Telefonní číslo	Název

Mé zboží

Spravovat seznam, Otevřít, Najít

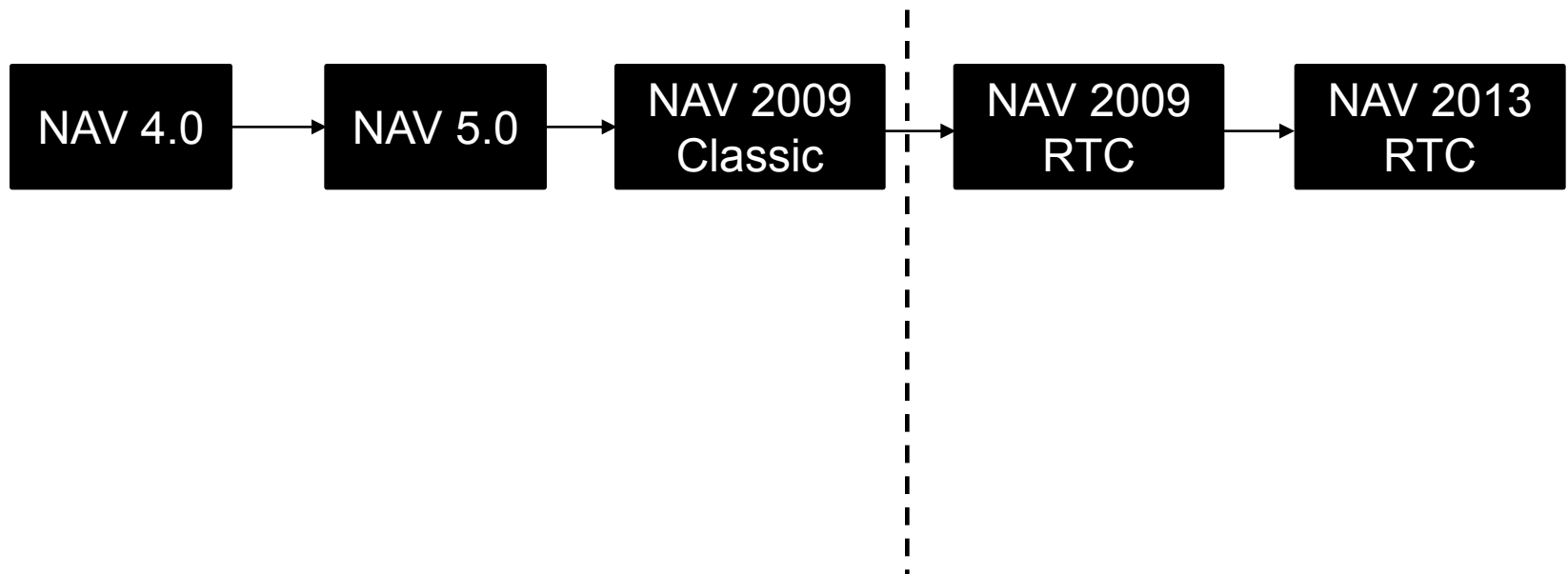
Číslo zboží	Popis	Jednotková cena

Moje upozornění

Od	Datum vytvoření	Oznámení	Stránka

CRONUS CZ s.r.o. 31. ledna 2014 MIKIAO/MIKI

Život ve vichru neustálých změn



1. Změna ovládání
2. Funkční horizont se rozšiřuje
3. Systém je složitější
4. Systém má více integrovaných aplikací třetích stran
5. Upgrade = nový projekt
6. Složitě metodologie řízení projektů a implementací ERP

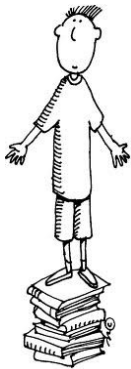
Míra schopností a znalostí

- pro firmy často není rozhodující co nový zdroj umí, ale jaký zdroj je (*charakteristika osobnosti budoucího zaměstnance, jak umí reagovat na podněty, jak je samostatný,...*) :
 - schopnost vést kolektiv
 - míra sebevědomí zdroje
 - kreativita
 - flexibilita
 - IQ

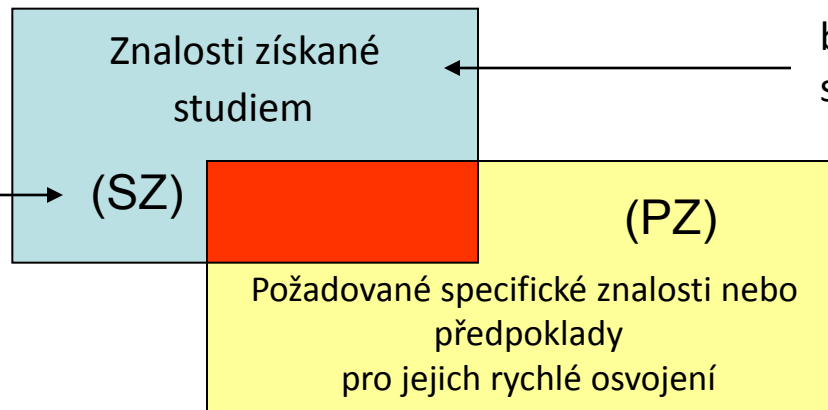
„Není důležité CO, ale KDO“

Míra schopností a znalostí

- diskrepance mezi stávajícím portfoliem znalostí (SZ) a firmami poptávanými znalostmi (PZ) se zmenšuje (ale stále existuje)



potřeba
umět využít
(„prodat „)



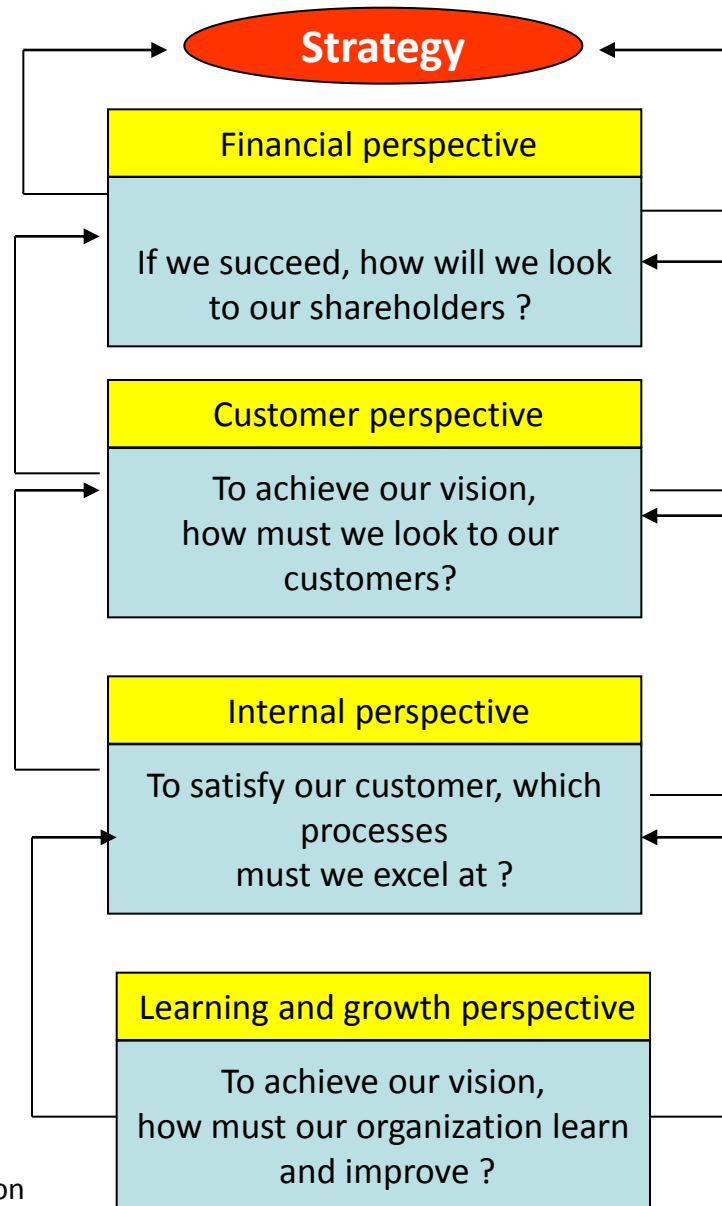
firmy tento segment znalostí bohužel často **neumí využít** jako svoji budoucí **konkurenční výhodu**

Na ESF potřeba maximalizovat

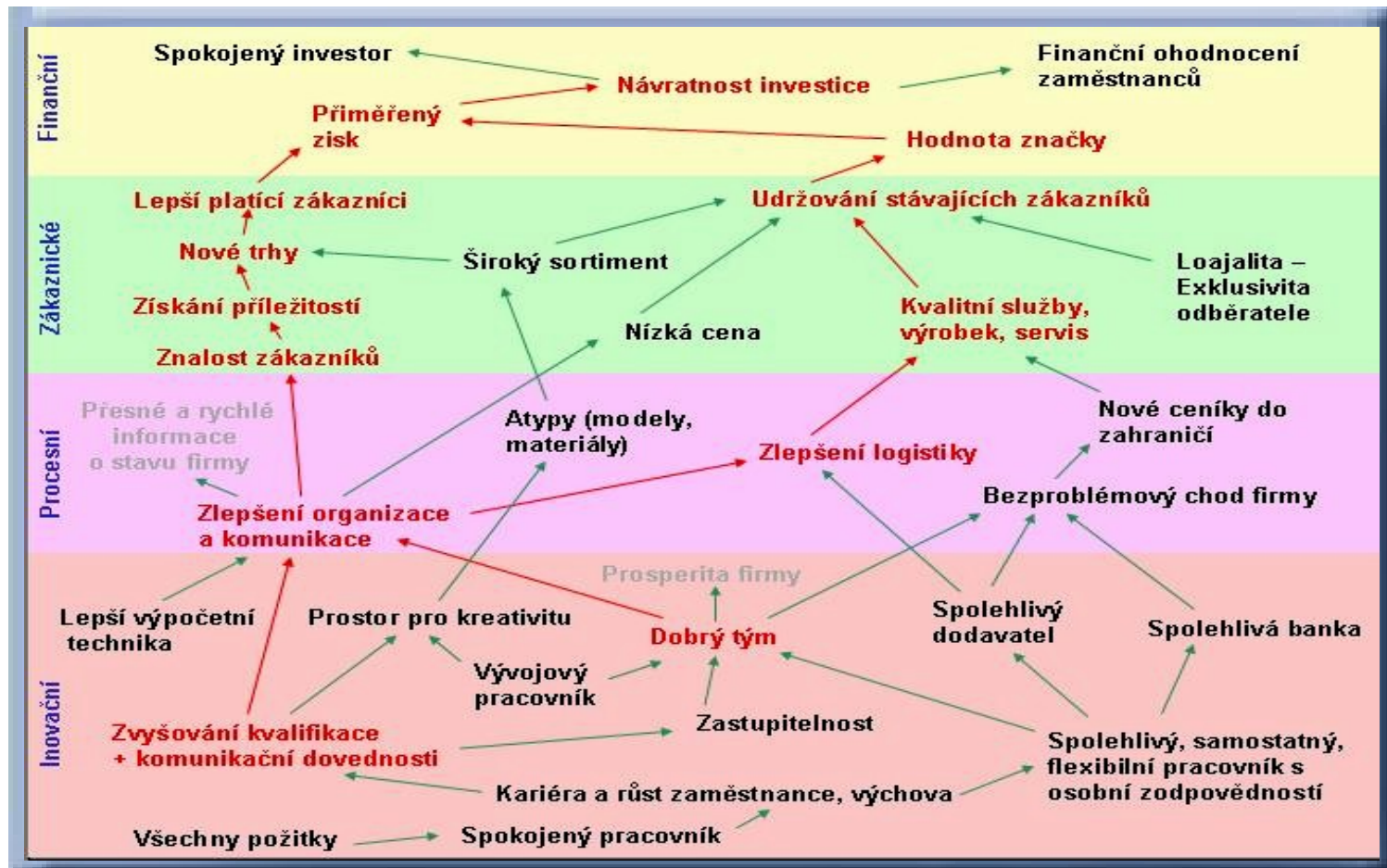
Míra schopností a znalostí

- míra sebevědomí zdrojů (často zbytečně nízká – zvláště u stávajících znalostí)
- zdroje a jejich představy o svém ohodnocení (často přehnaně vysoká)

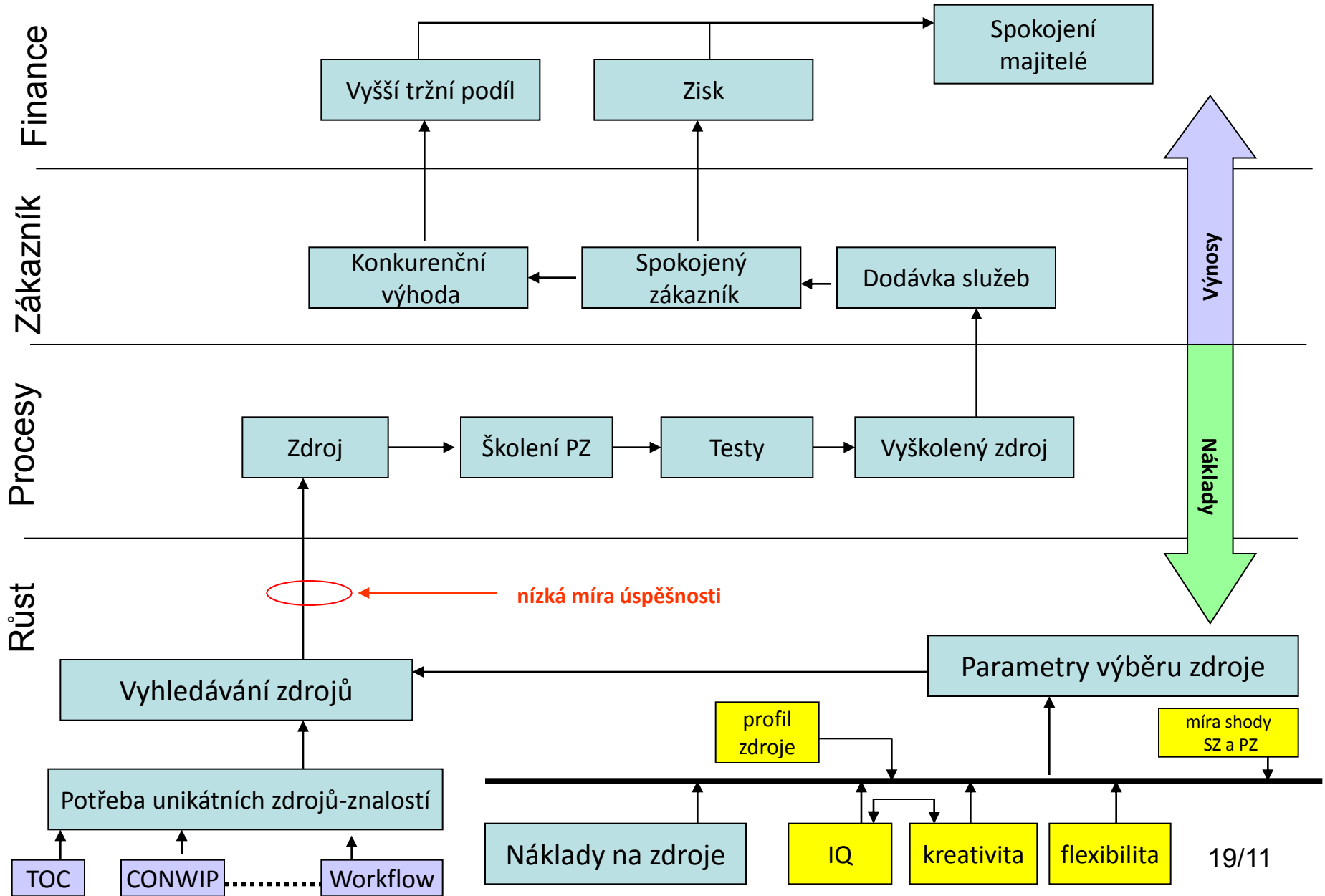
Strategy Map-The Simple Model of Value Creation



Causes and effects relationships



Strategická mapa (BSC)- velmi zjednodušené schéma



Zvýšení produktivity pomocí zrušení přestávek na kávu



Časté představy i velice kvalifikovaných manažerů o úsporách nákladů.

Děkuji za pozornost

