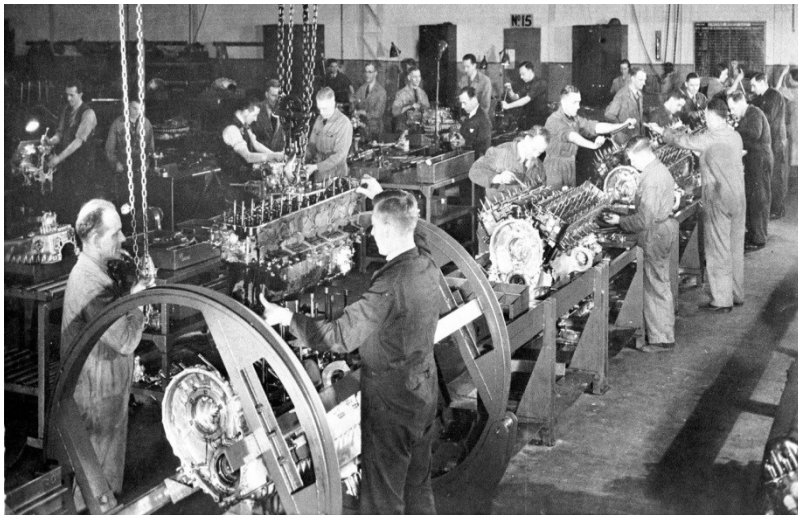


Stručný úvod (MPH_RIOP a BPH_PIS1) resp. MKH_RIOP

Jaromír Skorkovský, KPH,ESF MU BRNO





Vyučující a cvičící : Ing.J.Skorkovský,CSc.

Na ESF vyučuje od roku 1994

Současně pracuje jako konzultant ve firmě (rozšiřující aplikace a oborová řešení)

<http://www.navertica.com>

Materiály teorie : PWP prezentace, doporučená literatura (is.muni.cz),

Materiály cvičení : okolo 50 stránek návodů (příkladů) + PWP + ERP MS Dynamics NAV 2016

- studenti je dostanou před každým cvičením vytištěné !!!

Použité jazyky materiálů (CZ a ENG-částečně)

Objekty umožňující instalovat ERP MS Dynamics NAV 2016 na PC studentů
(jinak jsou tyto systémy jak v učebnách, tak v knihovně a na galeriích ESFG

Materiály budou vždy po přednášce uloženy pro obě skupiny PIS1 a RIOP
do složky studijních materiálů

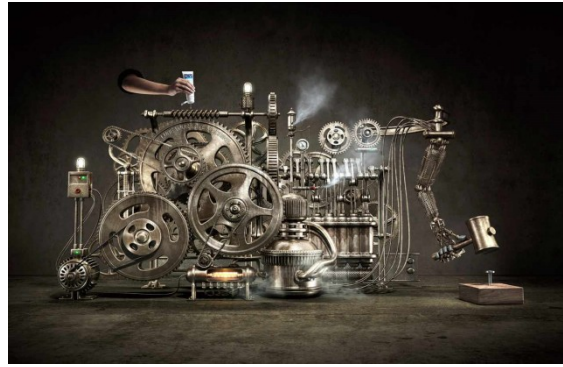
Pokud dojde k mimořádnému výpadku přednášky/cvičení, pak toto bude ohlášeno dopředu ústě i dopisem všem studentům a chybějící výuka bude nahrazena nahrávkou (videem)

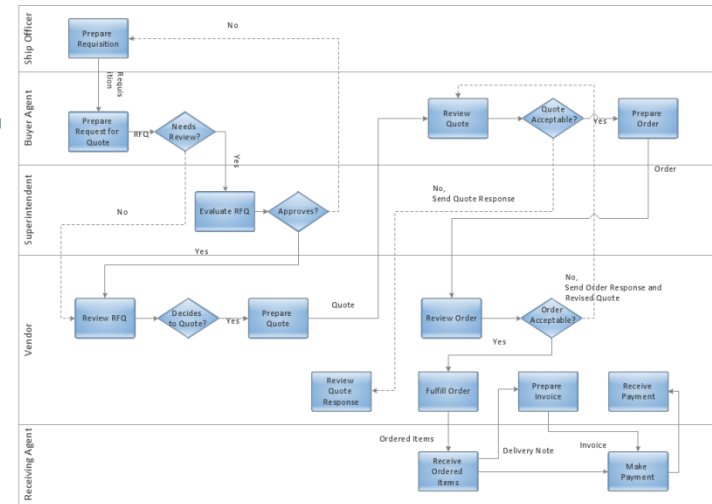
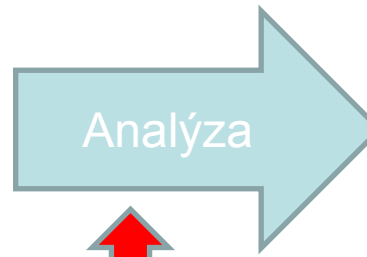
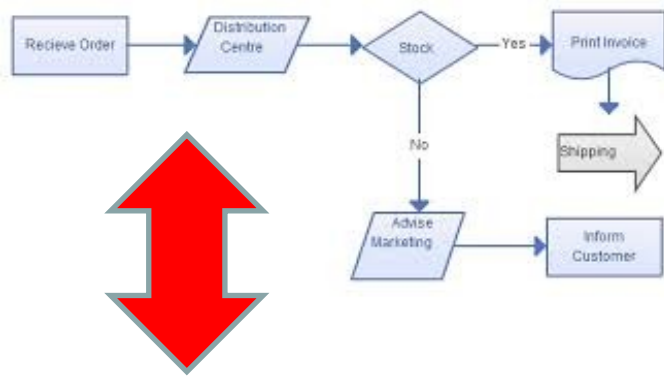
Výuka –plán (teorie)

- Řízení operací - úvod
- (Reálný projekt na kterém se vyučující podílel u jihoafrického zákazníka)
- Teorie omezení (TOC) - Goldratt
- Kritický řetězec a řízení projektů
- Řízení kvality I (Pareto+ Ishikawa)
- Řízení kvality II. (Six Sigma, Kaizen, Poka Yoke,...)
- Metriky (Boston, Gartner MQ)
- Balanced Score Card
- DBR , CONWIP
- Řízení rozhodování (metodologie Kepner-Tregoe)
- P&Q analýza (návaznost na produktový mix a TOC)
- Business Intelligence – koncepty
- Littlův zákon
- Využívání lineárního programování – koncept
- (Yield management – Řízení tržeb)
- (Rozhodovací stromy)

Výuka -ERP a jeho využití při řízení operací

- ERP základy ovládání a principy
- Řízení nákupu a impakty v logistice a hlavní knize
- Řízení prodeje a impakty v logistice a hlavní knize
- Základy logistiky (transfery, oceňování)
- Vybrané operace v hlavní knize (platby)
- Customer Relationship Management
- Rozpočty
- Analýzy financí
- Analýzy prodeje
- Základy výroby

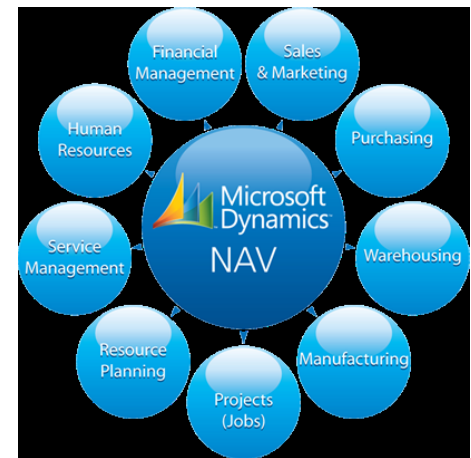




- Podíl na trhu, stabilita, růst
- Nulové defekty, včasné dodávky,...
- Logistika, štíhlá výroba, řízení kvality (six sigma)..
- Výuka, týmová práce,...

- TOC
- Ishikawa
- Kepner-Tregoe
- Linear Programmimg

Balanced Scorecard (vybrané metody)

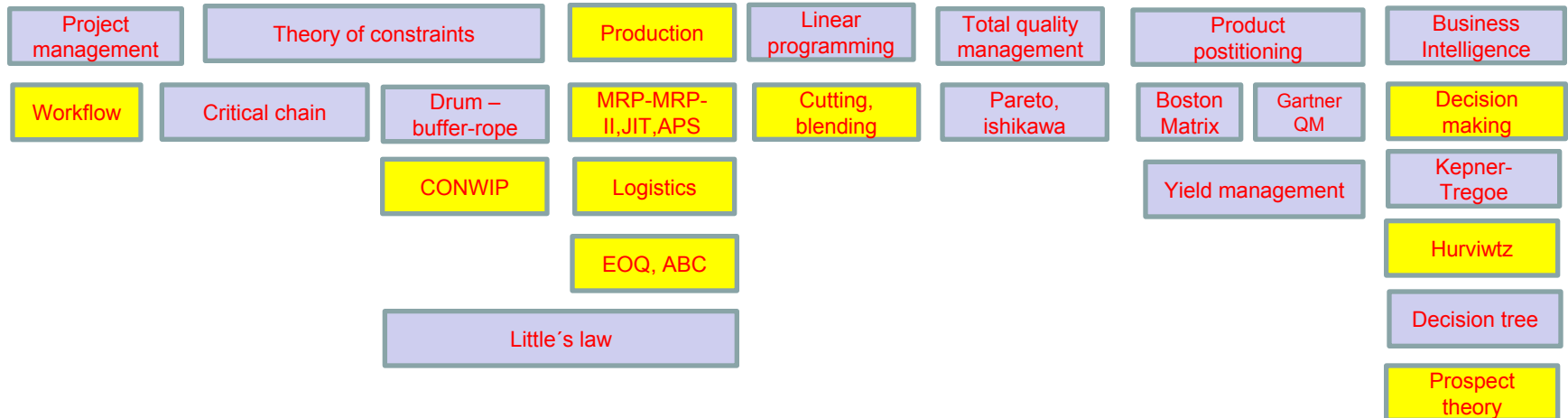
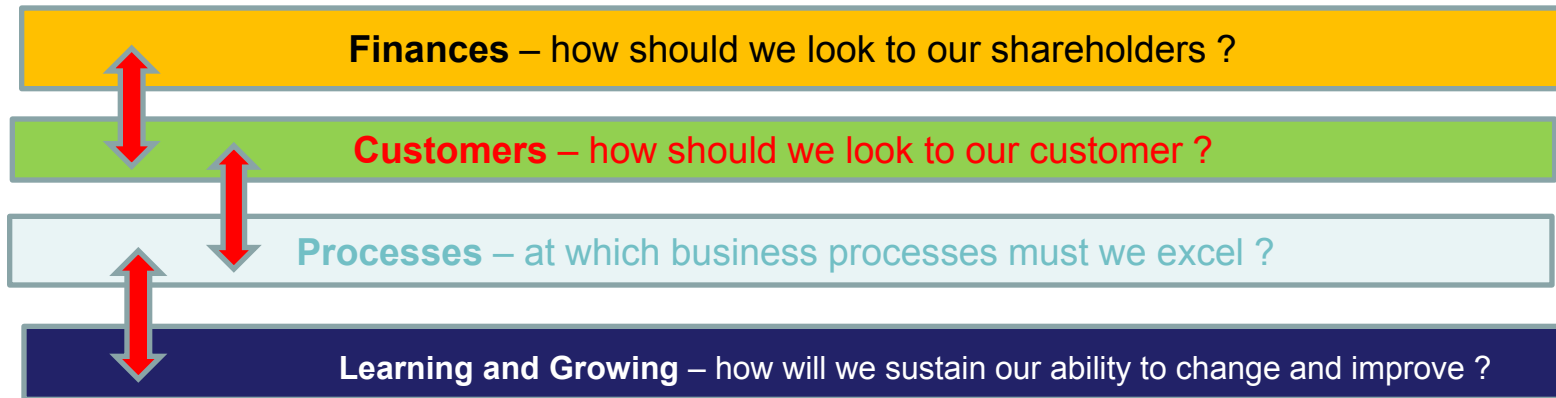


ERP =Enterprise Resource Planning System

Jazyky, které se budou používat

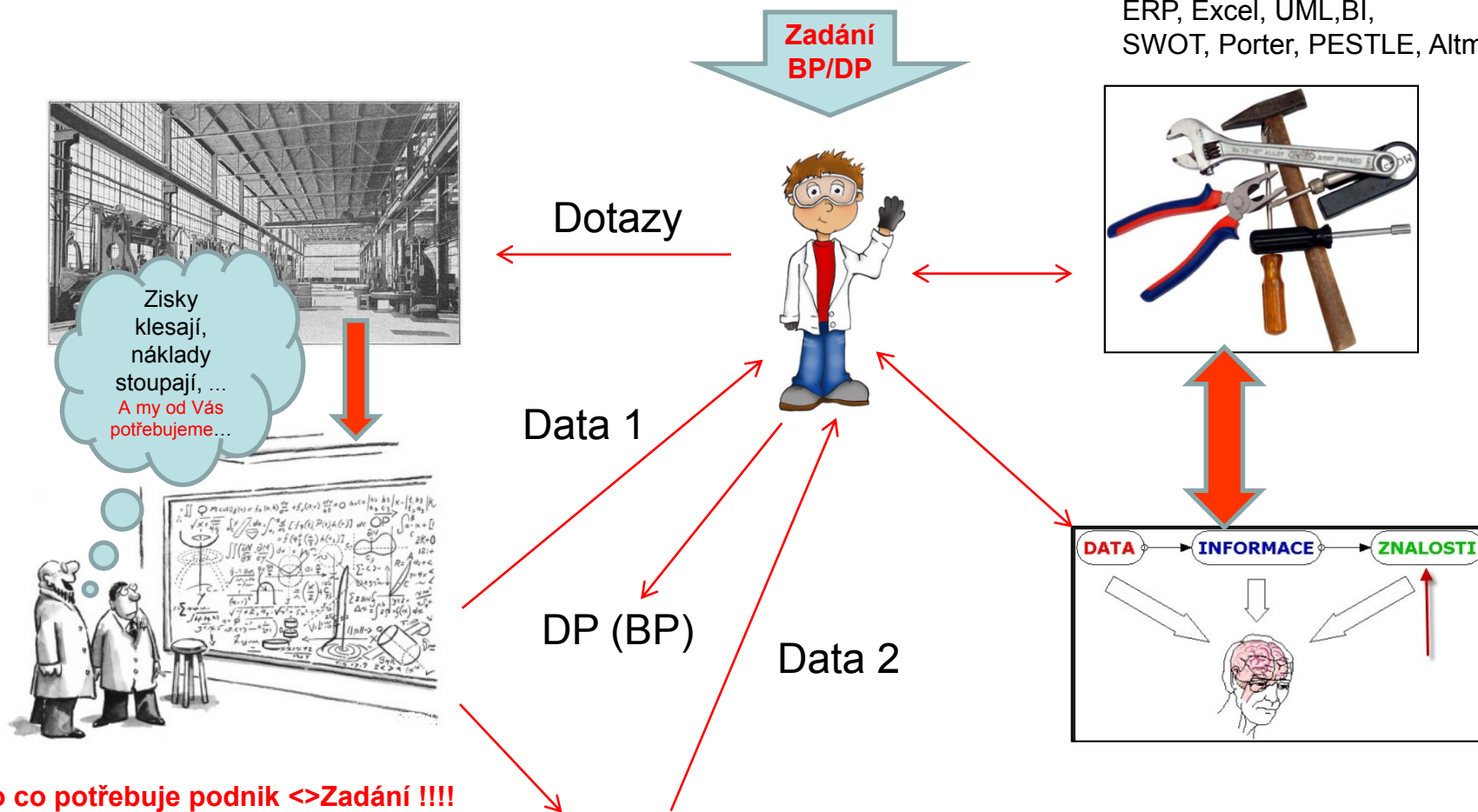


Balanced Score Card and Operation Management



ERP MS Dynamics NAV 2016 !!!!!!!!!!

ERP, Excel, UML, BI,
SWOT, Porter, PESTLE, Altman..



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

- Změnit podnik
- Změnit zadání
- Přesvědčit manažery





Cíl DP (BP)

(vylepšení, realizace návrhu)



$DELTA = |Data1 - Data2|$!!!!!
= výsledek návrhové části
(hodnota skladů klesá, náklady klesají, tržby stoupají, **konkurenční schopnost stoupá,..atd,**)

Standardní postupy

-  překonání W výhody O
-  min W a vyhýbání se T
-  využití výhod
-  konfrontace

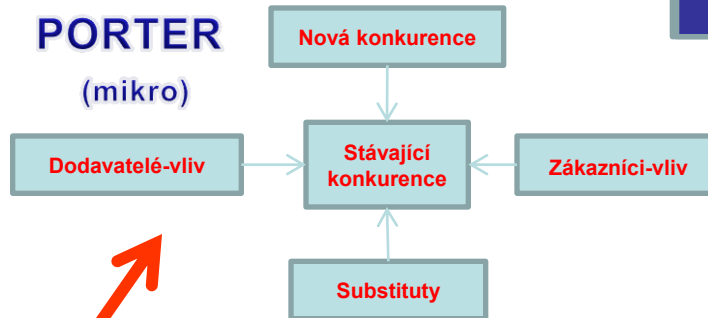
Bez zadání to nejde





cíle, výzkumné otázky a hypotézy
Příklad : jak do pivovaru - VO
Je to ekonomicky OK ?- H



PESTLE (makro prostředí)

PORTER
(mikro)



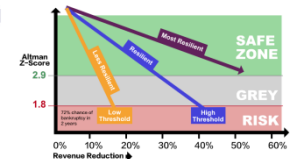
	W	S
O		
T		

SWOT (body, váhy,..)



Návrh a směr postupu řešení
Úzké místo práce !!!

ROA, ROE,..IRR, Altman,..
(poměrové ukazatele)



Horizontální a vertikální analýzy ..

Vybraná klíčová slova (homy study)

- 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**, Drum-Buffer-ROPE a CONWIP - nástroje
- MS Dynamics NAV (ERP systém) – nástroj – ukázky (24 hodin výuky a přibližně 350 snímků PWP prezentací) + **DEMO** verze na školních i domácích počítačích !!!!
- 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 (nástin- pokud to kapacitně stihneme)
- OLAP-Business Intelligence -reporting
- Metoda Kepner-Tregoe
- Littlův zákon (Factory Physics)
- **Portfolio znalostí studentů = SZ (stávající znalosti)**
- **Požadované znalosti = PZ**

Očekávání studentů BPH_PIS I

- Kredity – a dobrá perspektiva (**na trhu práce je totální 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) – *toto dost pokulhává...*
- **Praktický předmět** – zkušenosti z oboru (reálné hodnocení desítek a dnes už stovek 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.
- Sexy stránky ERP (2 semestry) – PIS2 - >4 hodiny ERP/týden, **150 stránek návodů.**
- Následné magisterské studium

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 v BP (i DP)

Očekávání studentů MPH_RIOP

- Zkrácená verze kurzu (PIS1-PIS2) rozšířená o vybrané kapitoly z oblasti řízení operací (MS Dynamics NAV 2016)
- TOC principy a další vybrané metody (viz další snímek) v oboru řízení prakticky využitelné a často používané (metoda kritického řetězce, thinking tools,..)
- 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
- Modelové podniky- stručná ukázka co Vás čeká na SZZ

Očekávání studentů MPH_RIOP

(podle zkušenosti přednášejícího)

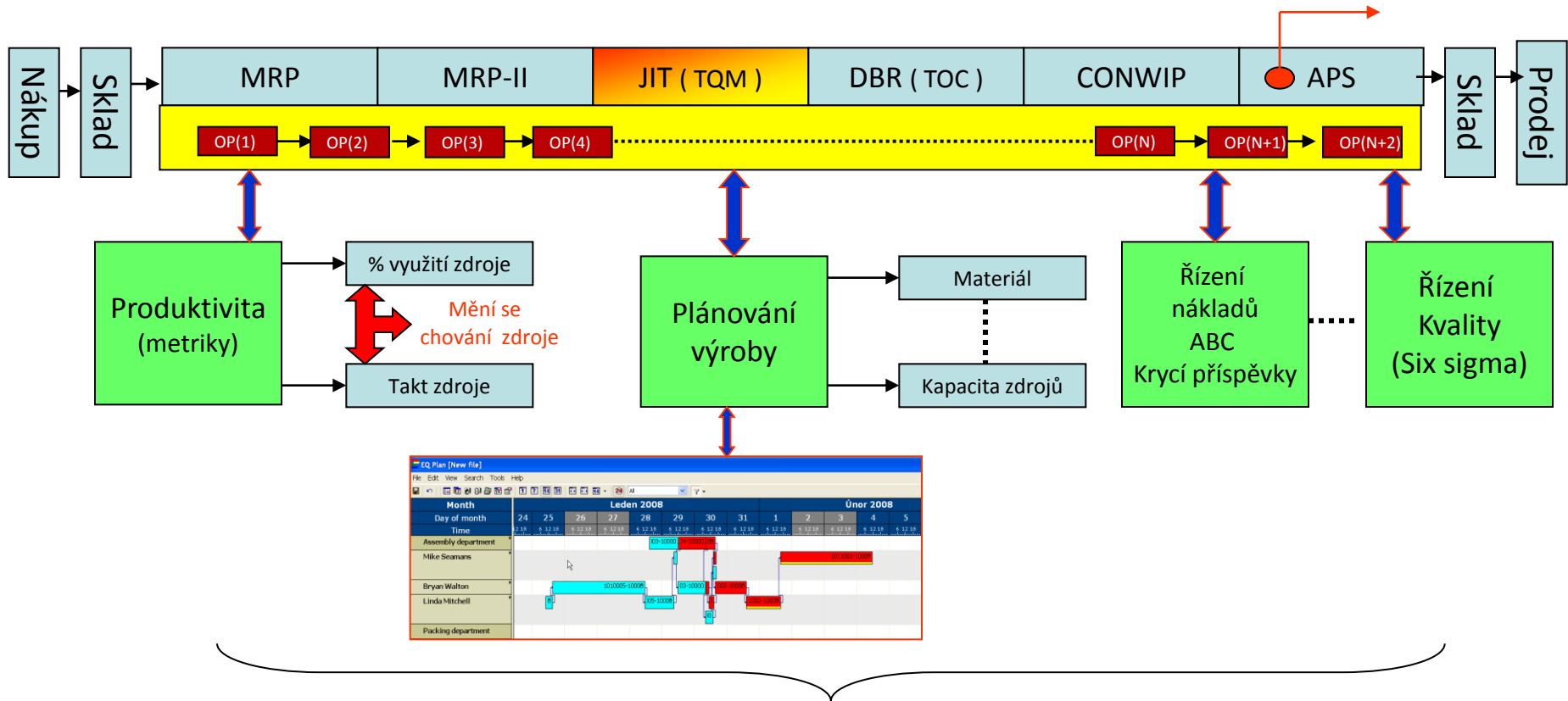
- TOC
- Balanced Score Card
- Six Sigma a Ishikawa FBD – řízení kvality
- Metody řízení projektů (CC,CPM,CONWIP)
- Product Life Cycle
- Metoda Kepner-Tregoe
- atd.
- Flexibilita úpravy přednášek – sokratovská metoda výuky
- V seminářích budou vedle „hands on“ i části přednášek jejichž obsah bude určen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

Časový plán MKH_RIOP- odhad

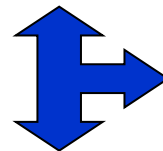
- dd.mm. – projekty a teorie omezení
- dd.mm - viz osnova (zadání POT1) –termín odevzdání POT1 bude oznámen e-maily
- dd.mm -
- dd.mm – viz osnova – prezentace POT1

POUZE pro MKH_RIOP!!!

Logika procesu (model)



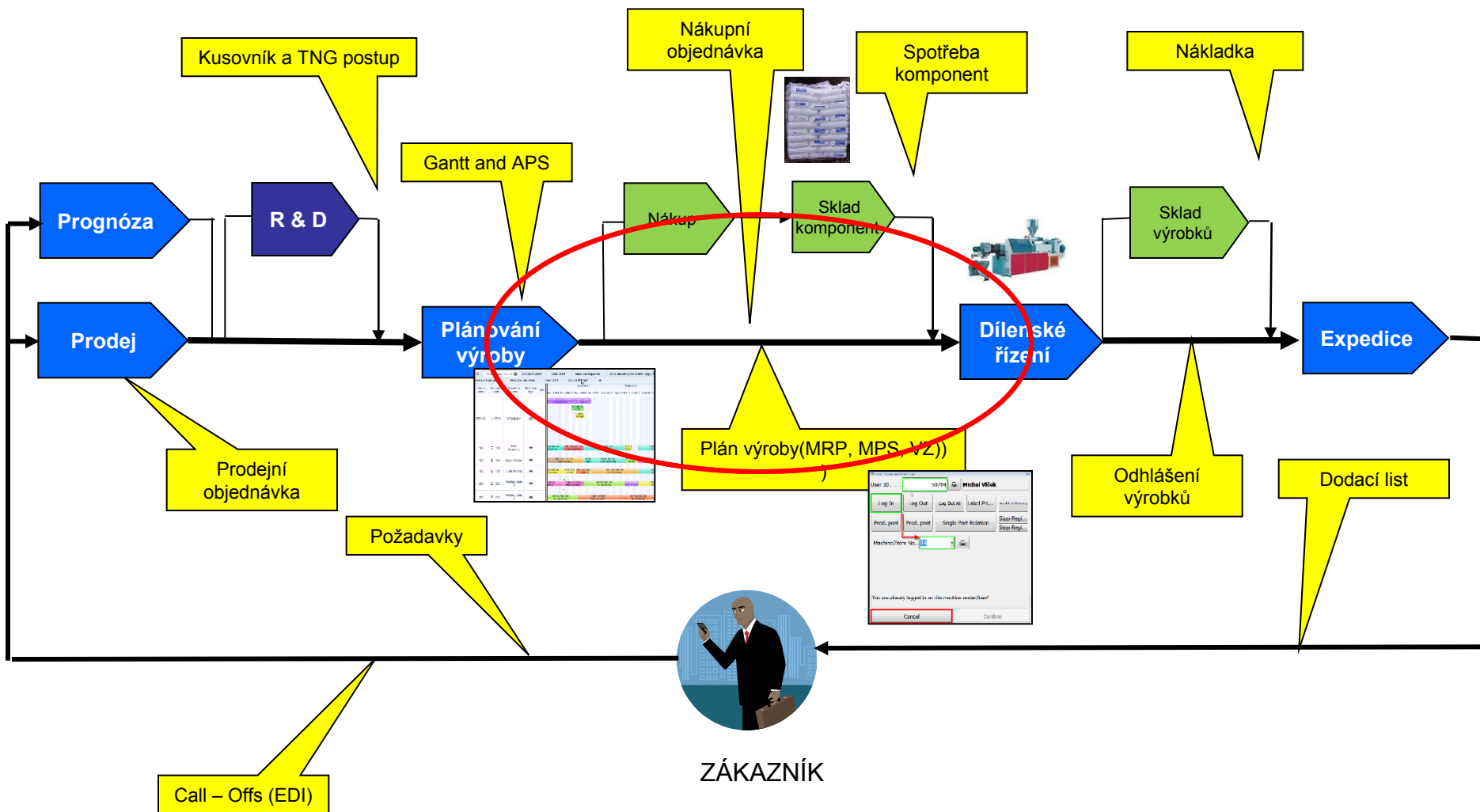
Zaměstnavateli Požadované Znalosti = **PZ**



BSC-závěr prezentace

Stávající Znalosti studentů = **SZ**

Základní procesy a oblast využití



EDI=electronic data interchange, APS=Advanced Planning and Scheduling, MRP=Material requirement Planning, VZ=Výrobní zakázka, R&D =Research and Development , Gantt= úsečkový graf , MPS=Master Production Schedule=prognóza,

MS Dynamics NAV (ERP system verze 2016)

Zpracovatel prodejních objednávek - Microsoft Dynamics NAV

CRONUS CZ s.r.o. Domovská stránka

Hledat (Ctrl+F3)

AKCE SESTAVY CRONUS CZ s.r.o.

Prodejní nabídka Prodejní faktura Prodejní objednávka Objednávka prodejní vratky Prodejní dobropis

Deník prodeje Prodejní řádkové slevy Sešit prodejní ceny Prodejní ceny Cenik Navigovat Zásoby-nedodané prod.objedn. Zákazník - přehled objednávek Aktualizovat

Nový dokument Obecné Cena Historie Sestavy Stránka

Centrum rolí

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

Zpracovatel prodejních objednávek

Aktivity

Nastavení hromádek

K vydání

Prodejní nabídky - otevřeno	0	Prodejní objednávky - otevřeno	28	Nová prodejní na... Nová prodejní ob...
-----------------------------	---	--------------------------------	----	--

Nedodané vydané prodejní objednávky

Připraveno k dodávce	3	Částečně dodáno	0	Zpožděno	17	Průměrný počet dnů zpoždění	100,5	Navigovat
----------------------	---	-----------------	---	----------	----	-----------------------------	-------	-----------

Vratky

Objednávky prodejní vratky - otevřeno	0	Prodejní dobropisy - otevřeno	1	Nová objednávka... Nový prodejní do...
---------------------------------------	---	-------------------------------	---	---

Mí zákazníci

Spravovat seznam Otevřít Nový Najít

Č. z.	Název	Telefo... číslo	Saldo (LM)
0144...	Progressive Ho...		56 347,93
0145...	New Concepts F...		8 349 271,32
10000	BYT-KOMPLET s...		6 440 774,25
20000	J & V v.o.s.		4 041 730,23
30000	UNIVERSAL-TRE...		13 130 792,66

Nevyřízené prodejní objednávky

Zobrazit Délka období Možnosti

Všechny objednávky|Měsíc|Počet objednávek|. (Aktualizovaný 11:1...)

Měsíc	Číslo objednávek
čer 2017	~45
čer 2017	~45
srp 2017	~45
zář 2017	~50
říj 2017	~55

Mé zboží

Spravovat seznam Otevřít Nový Najít

Číslo zboží	Popis	Jednotková cena
1000	Bicykl	4 000,00
1001	Cestovní bicykl	4 000,00
1100	Přední kolo	1 000,00

Schránka sestav

Zobrazit Nepřečtené sestavy Všechny sestavy

Datum a čas vytvoření	Popis	Typ výstupu
Není nic k zobrazení v tomto pohledu.		

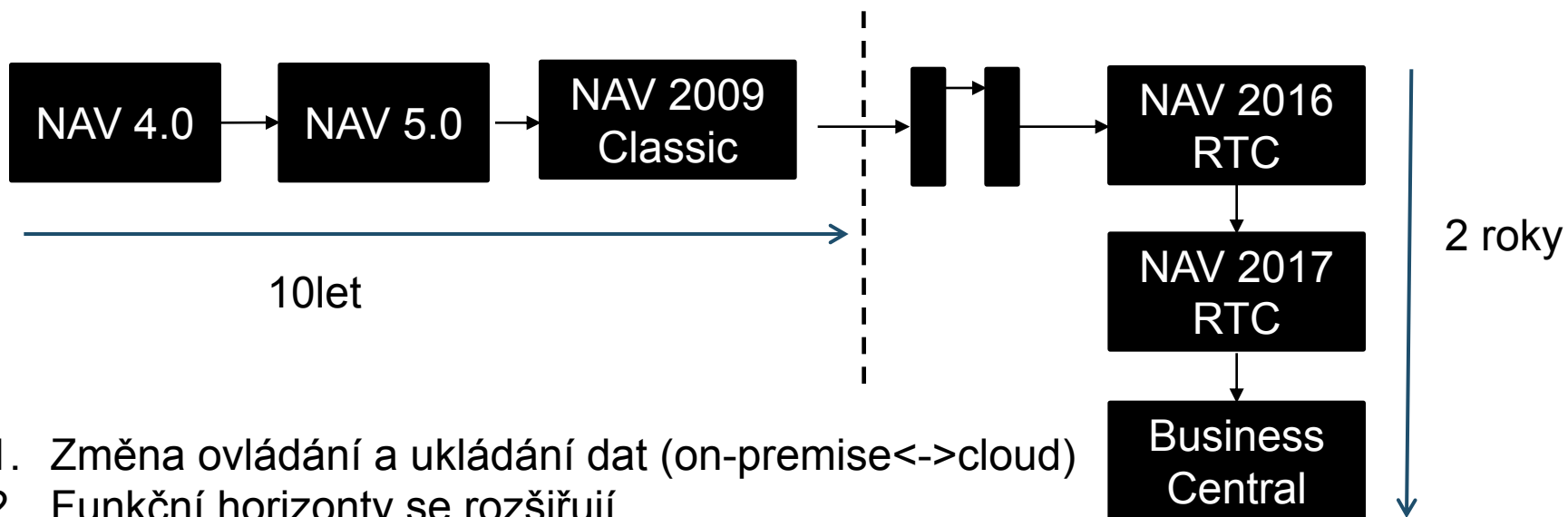
Moje upozornění

Od	Datum vytvoř...	Oznámení	Stránka
Není nic k zobrazení v tomto pohledu.			

Domovská stránka

Zaúčtované doklady Oblasti

Život ve vichru neustálých změn (**změna verzí**)



1. Změna ovládání a ukládání dat (on-premise<->cloud)
2. Funkční horizonty se rozšiřují
3. Systém je složitější (viz bod 2)
4. Systém má více integrovaných aplikací třetích stran
5. Upgrade systému na novou verzi = nový projekt
6. Složité metodologie řízení projektů a implementací ERP
7. RTC= Role Tailored Client (nastavení pracovní plochy a práv podle profilu uživatele)

Míra schopností a znalostí

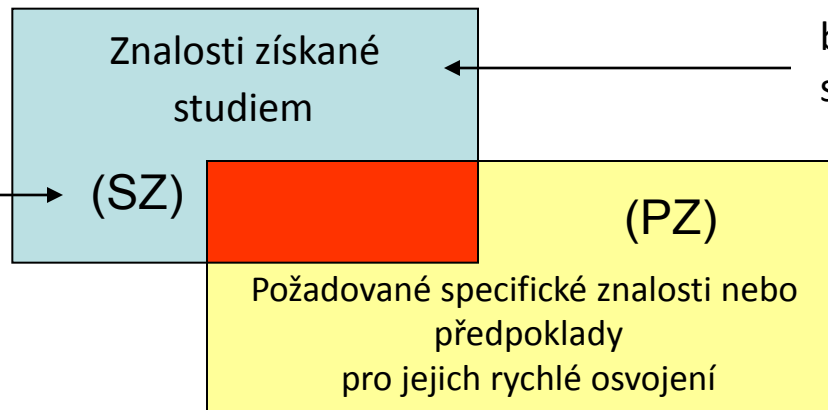
- pro firmy často není rozhodující co nový zdroj umí, ale jaký zdroj je (*charakteristika osobnosti budoucího zaměstnance, jak umí reagovat na podněty, jak je samostatný,...*) :
 - schopnost vést kolektiv (týmová práce)
 - míra sebevědomí zdroje
 - kreativita
 - flexibilita
 - IQ

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**

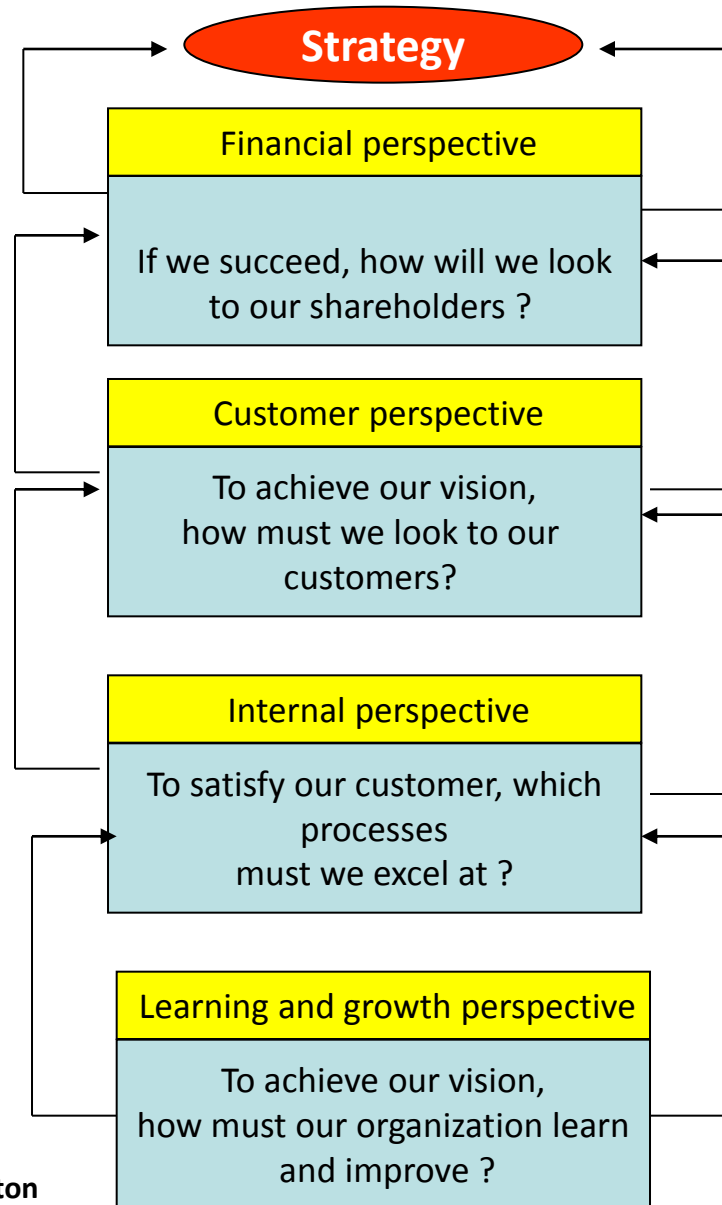
Na ESF potřeba maximalizovat



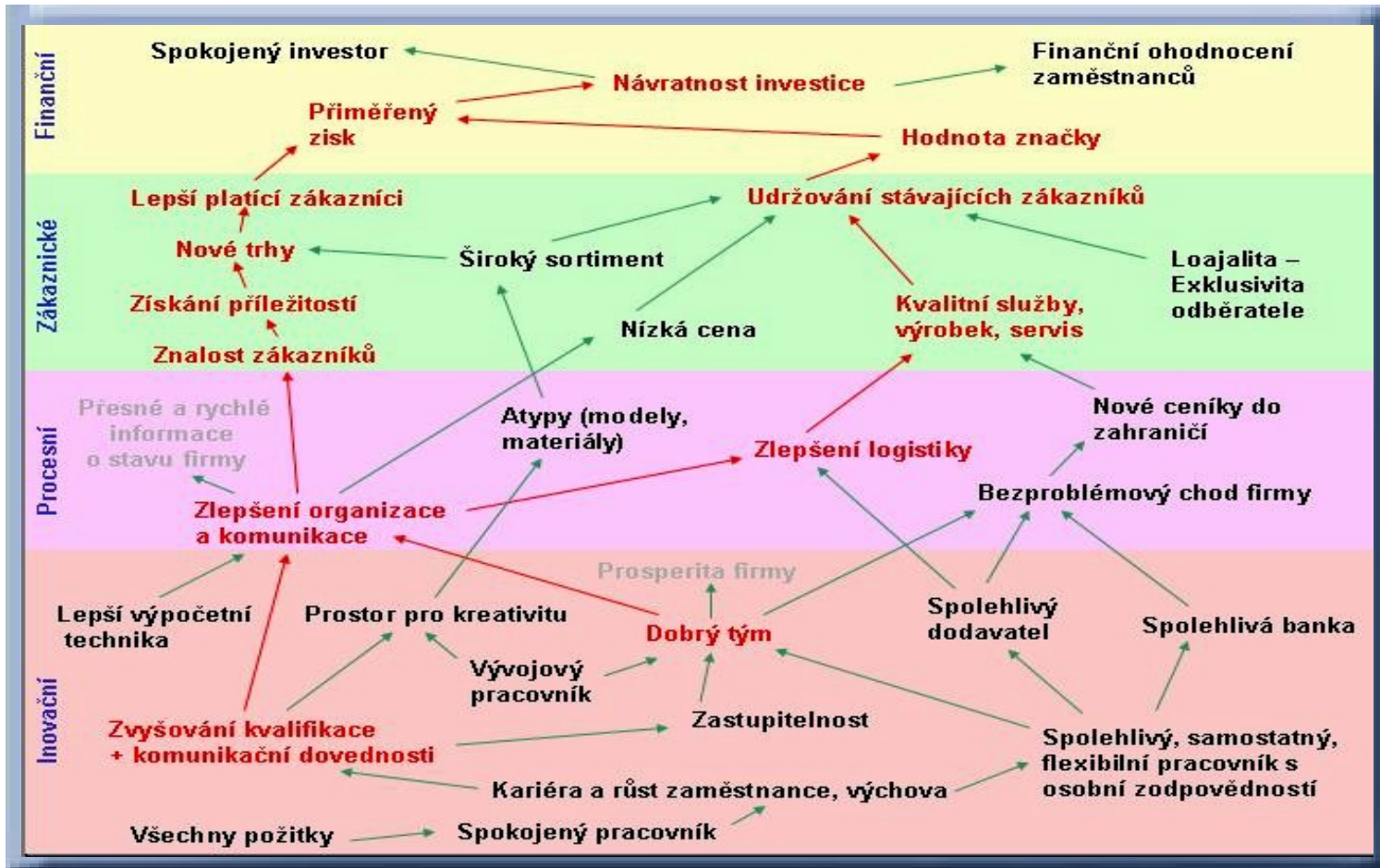
Míra schopností a znalostí

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

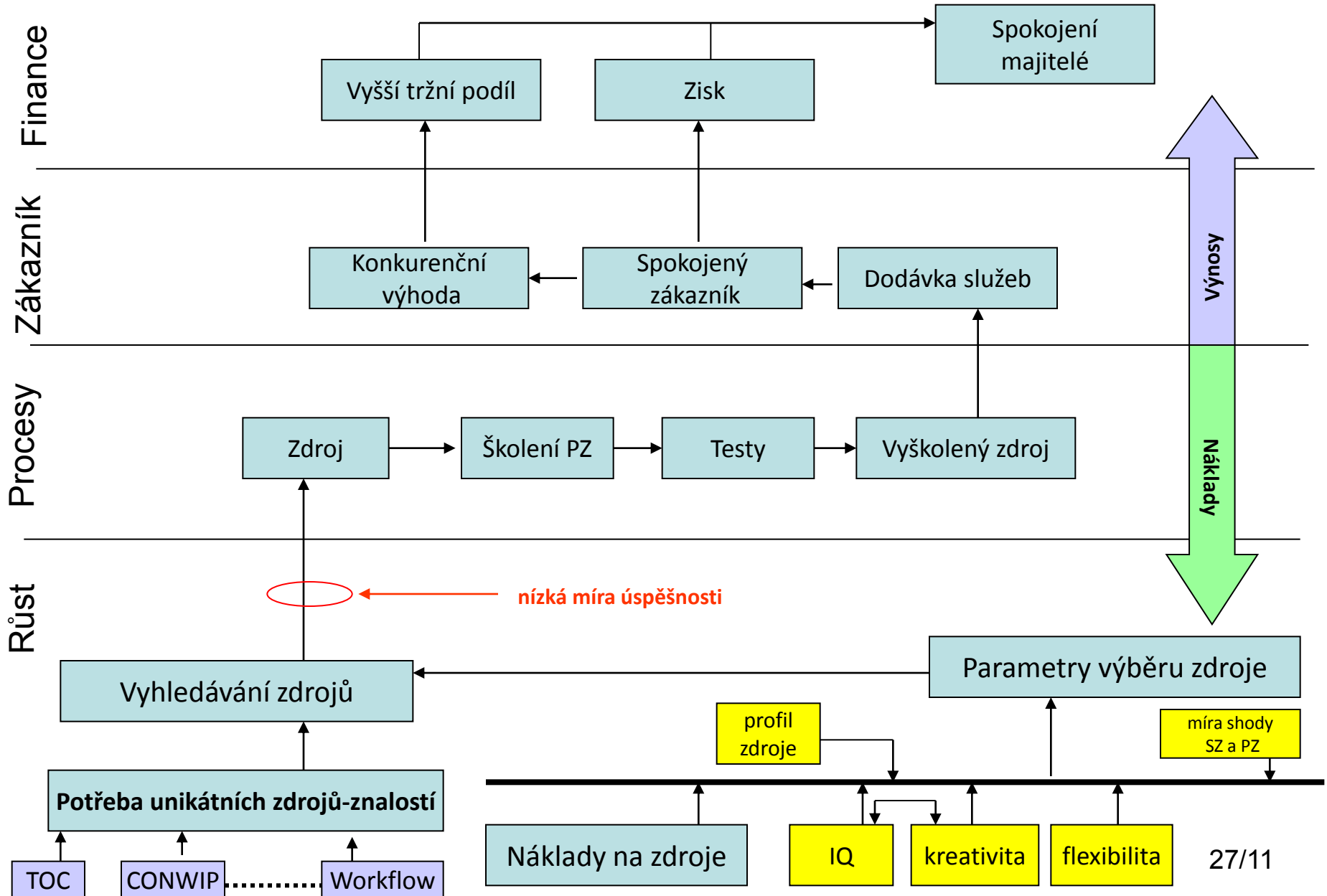
Strategy Map-The Simple Model of Value Creation (**BSC**)



Strom příčin a následků ve struktuře BSC (TOC Thinking tools – varianta stromu budoucí reality)



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

