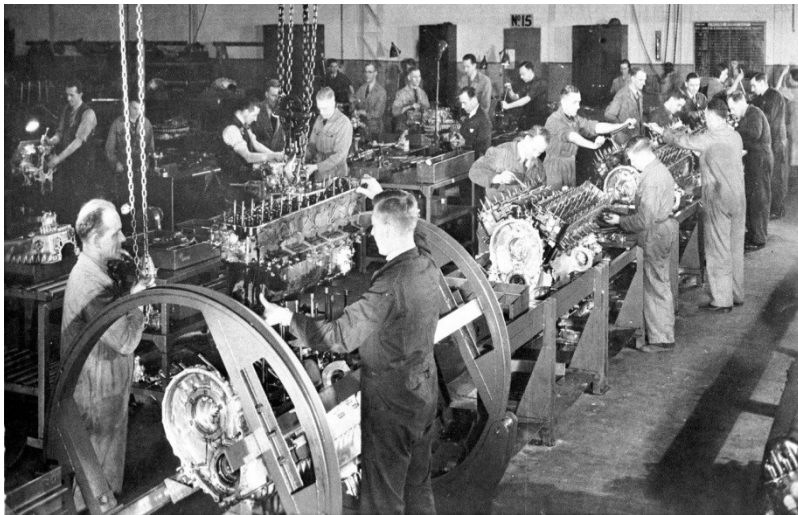


Stručný úvod (MPH_RIOP a BPH_PIS1) resp. MKH_RIOP

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 2018
- studenti je dostanou před každým cvičením vytištěné !!! Kurz PIS2 (200 stránek+500 snímků)

Použité jazyky materiálů (CZ a ENG-částečně)

Objekty umožňující instalovat ERP MS Dynamics NAV 2018 na PC studentů
(jinak jsou tyto systémy jak v učebnách, tak v knihovně a na galeriích ESF

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 výuky budou nahrazeny nahrávkami (videi)+ materiály

Výuka –plán (teorie)

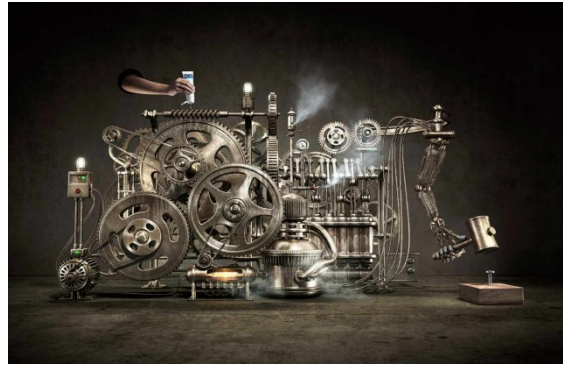
- Řízení operací - úvod
- (Reálný projekt na kterém se vyučující podílel u jihoafrického zákazníka)
- Teorie omezení (TOC) - Goldratt
- Kritický řetězec a řízení projektů
- Řízení kvality I (Pareto+ Ishikawa)
- Řízení kvality II. (Six Sigma, Kaizen, Poka Yoke,...)
- Metriky (Boston, Gartner MQ)
- Balanced 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)

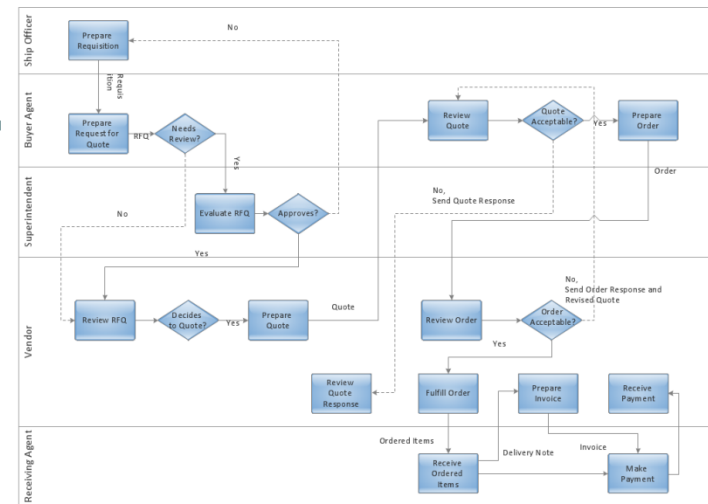
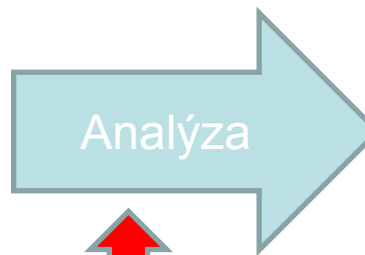
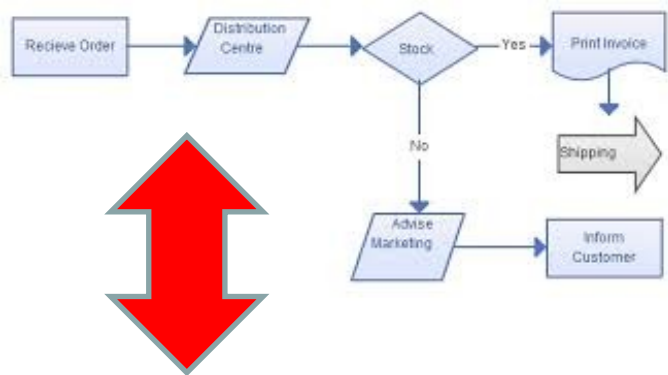
Výuka -ERP a jeho využití při řízení operací

- 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

Jazyky, které se budou používat







Podíl na trhu, stabilita, růst

Nulové defekty, včasné dodávky,...

Logistika, štíhlá výroba, řízení kvality (six sigma)..

Výuka, týmová práce,...

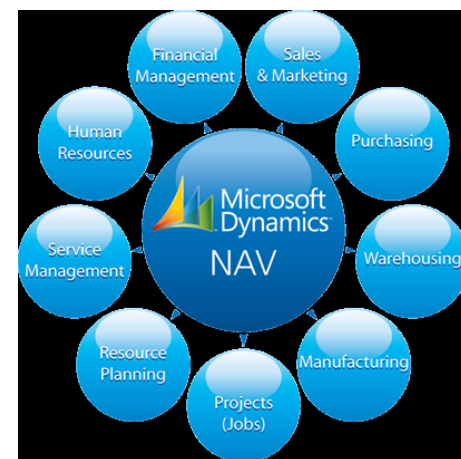
TOC

Ishikawa

Kepner-Tregoe

Linear Programmimg

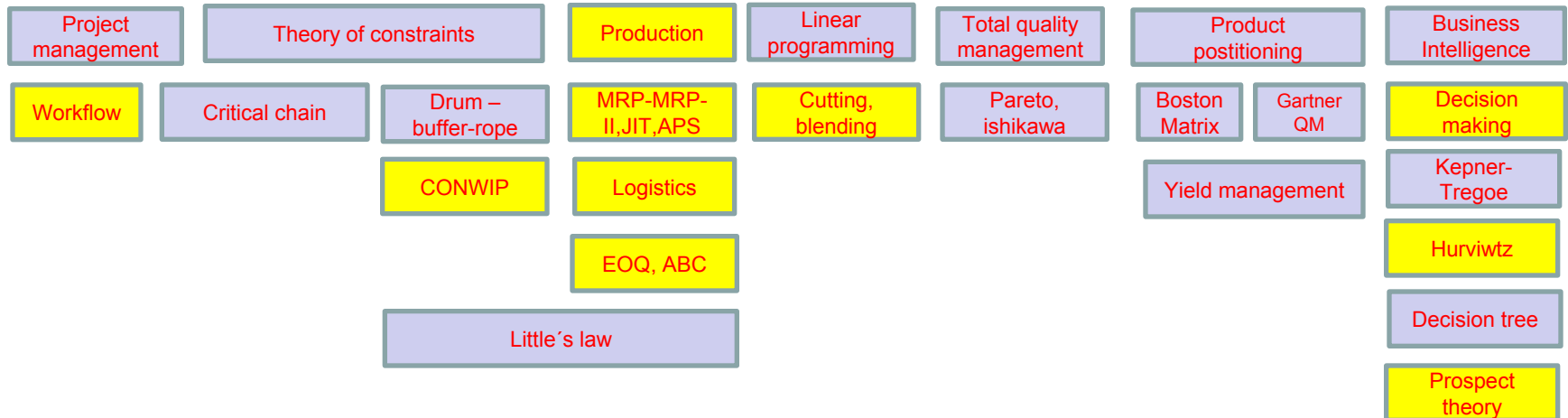
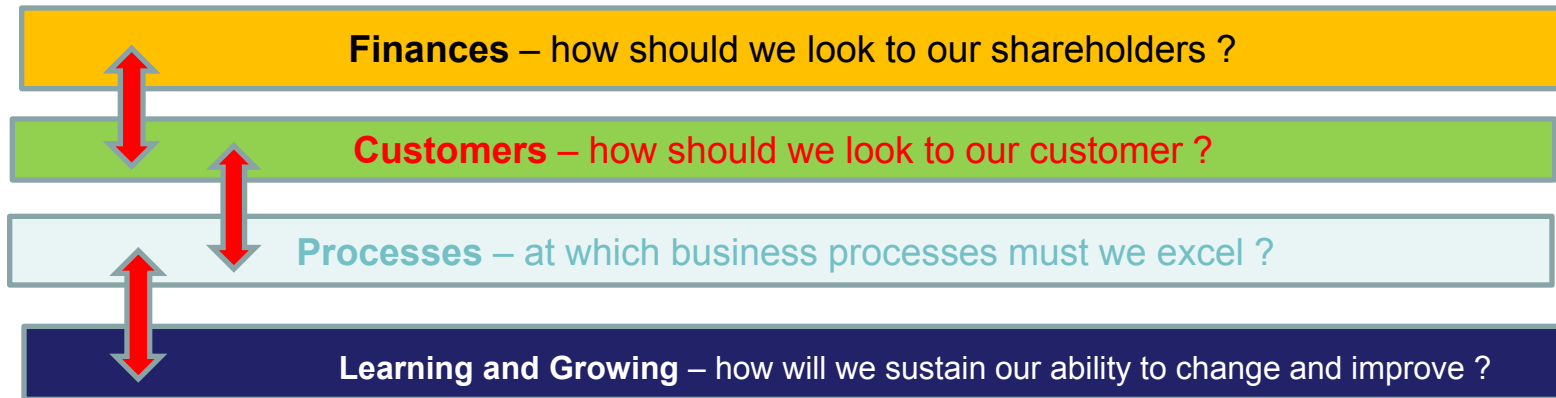
Balanced Scorecard (vybrané metody)



ERP =Enterprise Resource Planning System

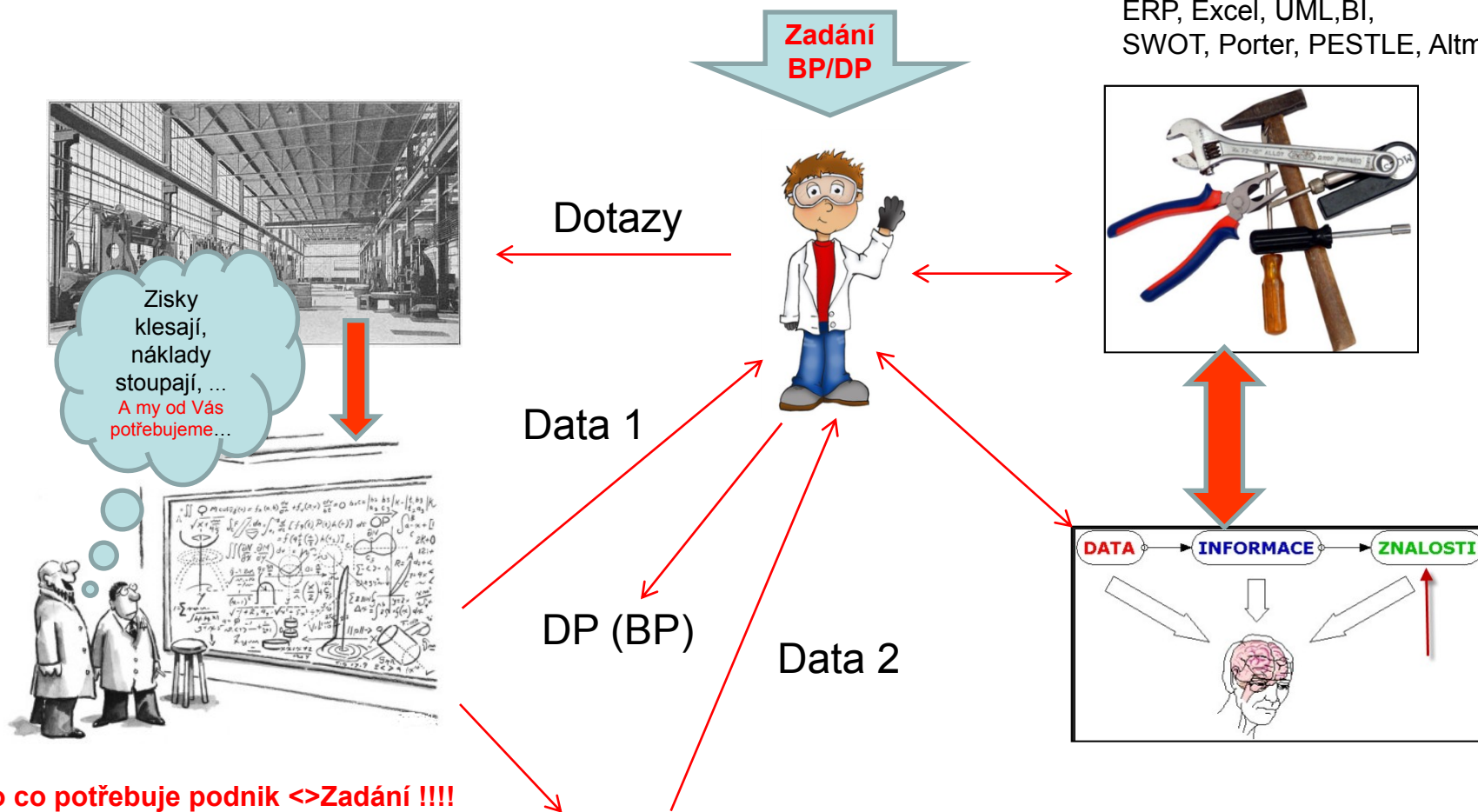


Balanced Score Card and Operation Management



ERP MS Dynamics NAV 2018 !!!!!!!!!!

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

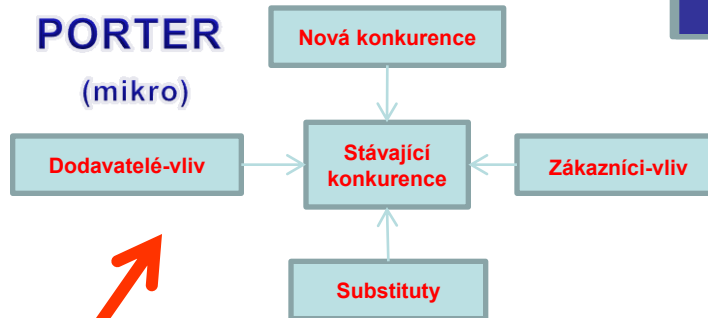
Bez zadání to nejde





cíle, výzkumné otázky a hypotézy
Příklad: Jsou pracovníci údržby spokojeni se službami dodavatelů náhorních dílů ? - VO
Je to ekonomicky OK ?- H



PESTLE (makro prostředí)
(Political, Economical, Social, Technological, Legal, Ecological)

PORTER
(mikro)



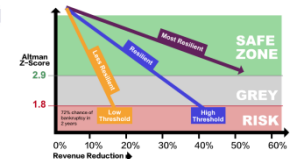
	W	S
O		
T		

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)

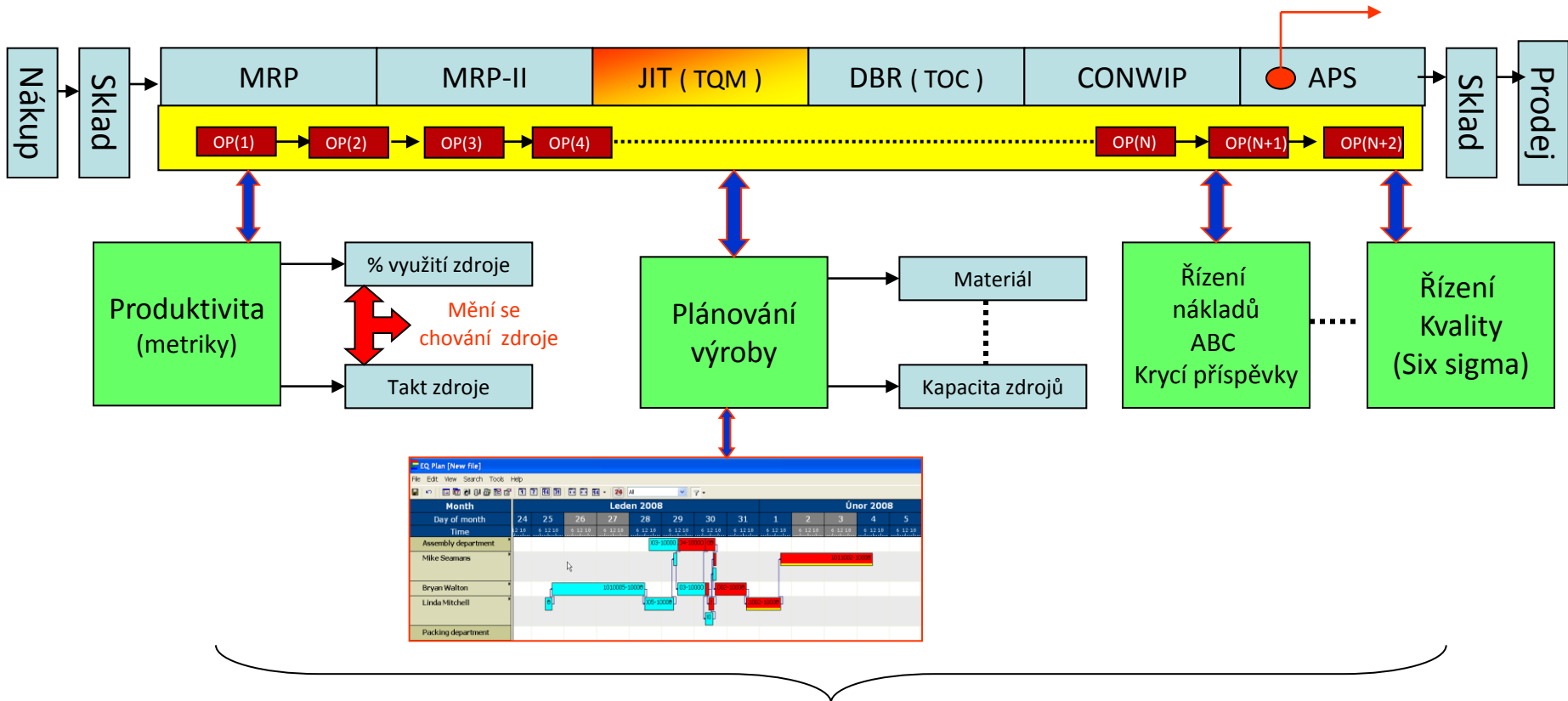
- TOC
- Balanced Score Card
- Six Sigma a Ishikawa FBD – řízení kvality
- Metody řízení projektů (CC,CPM,CONWIP)
- Product Life Cycle
- Metoda Kepner-Tregoe
- atd.
- Flexibilita úpravy přednášek – sokratovská metoda výuky
- V seminářích budou vedle „hands on“ i části přednášek jejichž obsah bude určen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

Časový plán MKH_RIOP- odhad

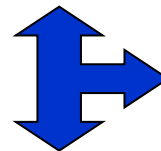
- dd.mm. – projekty a teorie omezení
- dd.mm - viz osnova (zadání POT1) –termín odevzdání POT1 bude oznámen e-maily
- dd.mm -
- dd.mm – viz osnova – prezentace POT1

POUZE pro MKH_RIOP!!!

Logika procesu (model)



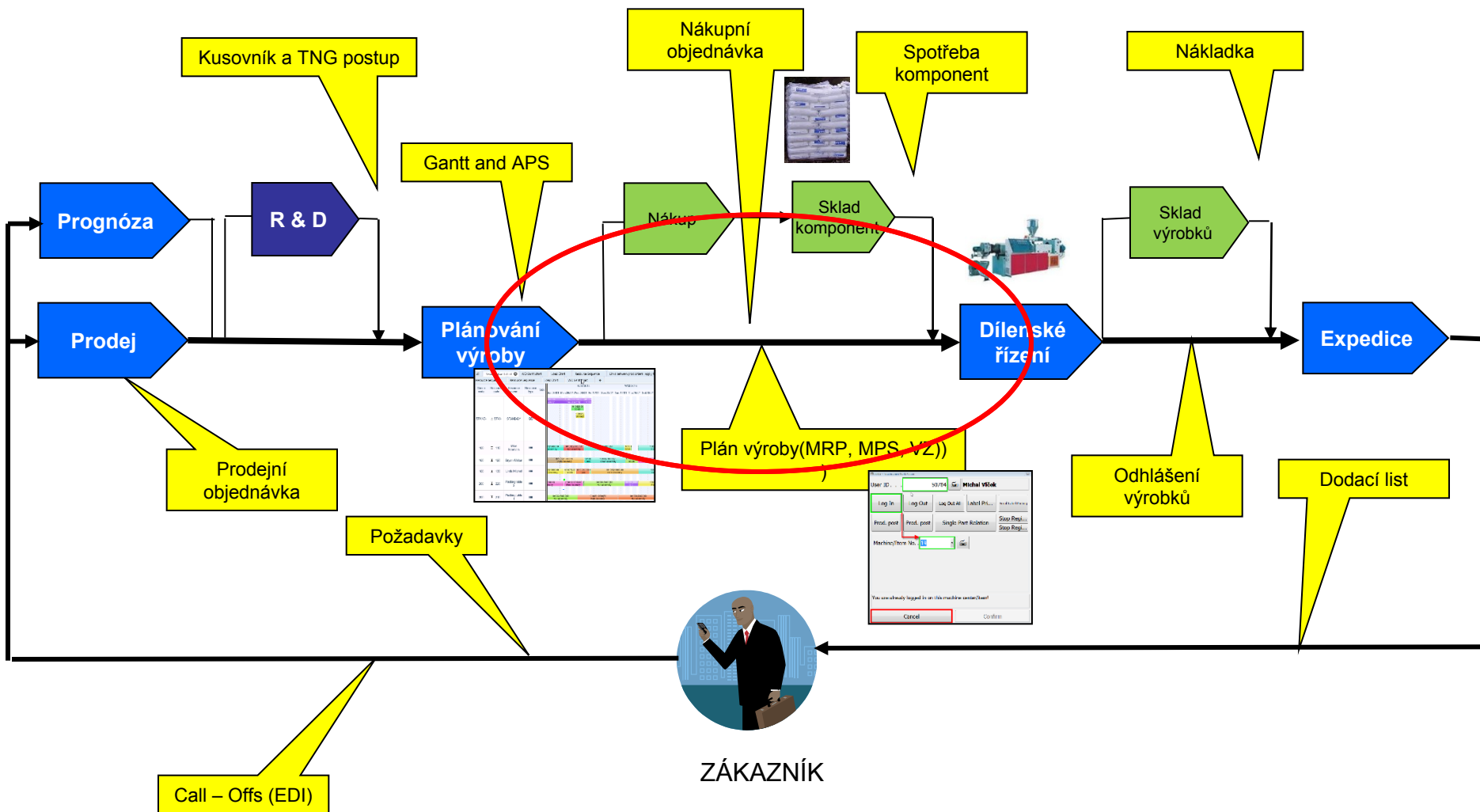
Zaměstnavateli Požadované Znalosti = **PZ**



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 2018)

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

Nedodané vydané prodejní objednávky

Připraveno k dodávce 3

Částečně dodáno 0

Zpožděno 17

Průměrný počet dnů zpoždění 100,5

Vratky

Objednávky prodejní vratky - otevřeno 0

Prodejní dobropisy - otevřeno 1

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

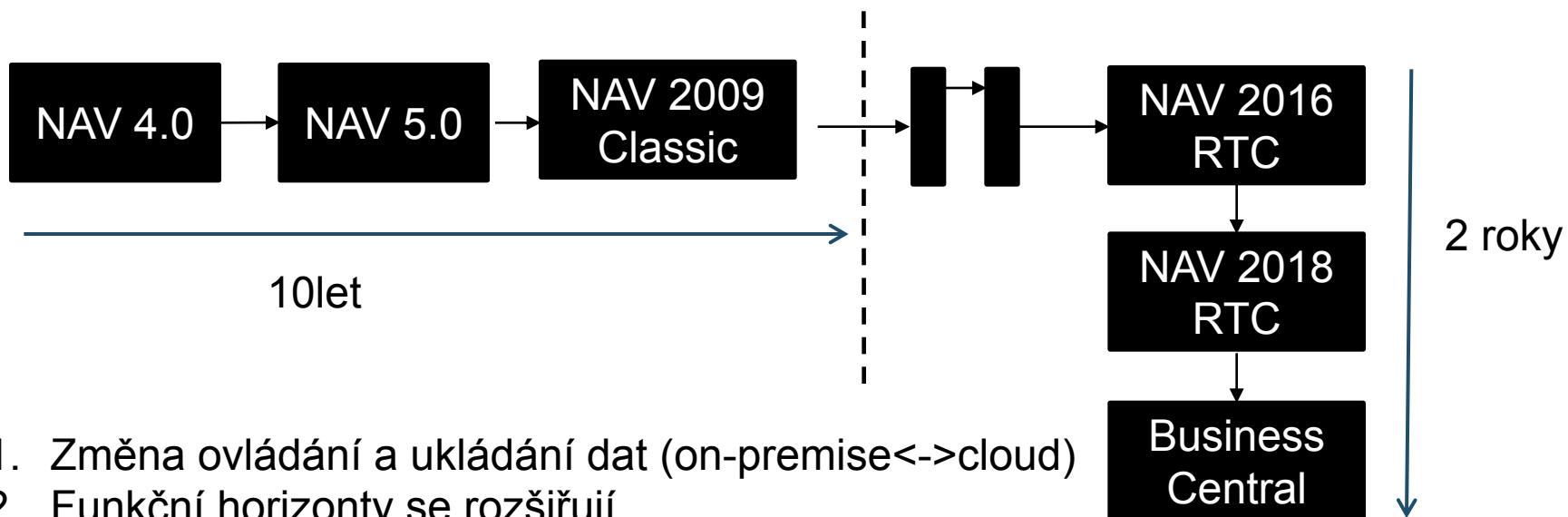
Od	Datum vytvoř...	Oznámení	Stránka
Není nic k zobrazení v tomto pohledu.			

Domovská stránka

Zaúčtované doklady

Oblasti

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



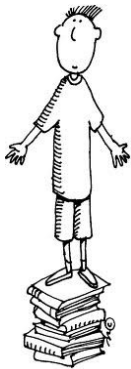
1. Změna ovládání a ukládání dat (on-premise<->cloud)
2. Funkční horizonty se rozšiřují
3. Systém je složitější (viz bod 2)
4. Systém má více integrovaných aplikací třetích stran
5. Upgrade systému na novou verzi = nový projekt
6. Složitě metodologie řízení projektů a implementací ERP
7. RTC= Role Tailored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

Míra schopností a znalostí

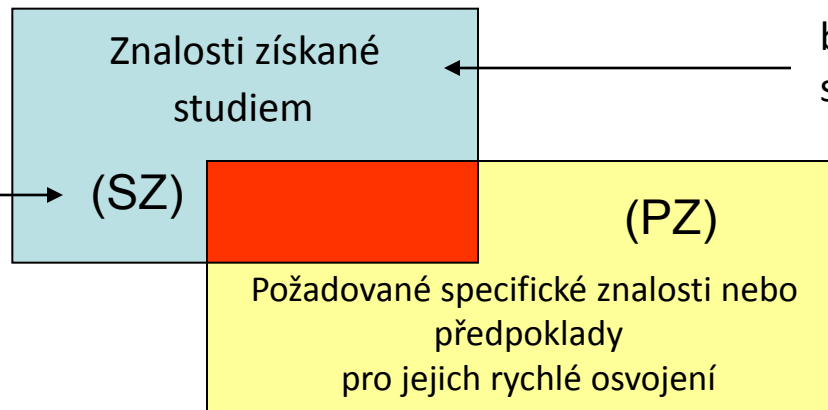
- pro firmy často není rozhodující co nový zdroj umí, ale jaký zdroj je (*charakteristika osobnosti budoucího zaměstnance, jak umí reagovat na podněty, jak je samostatný,...*) :
 - schopnost vést kolektiv (týmová práce)
 - míra sebevědomí zdroje
 - kreativita
 - flexibilita
 - IQ

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**

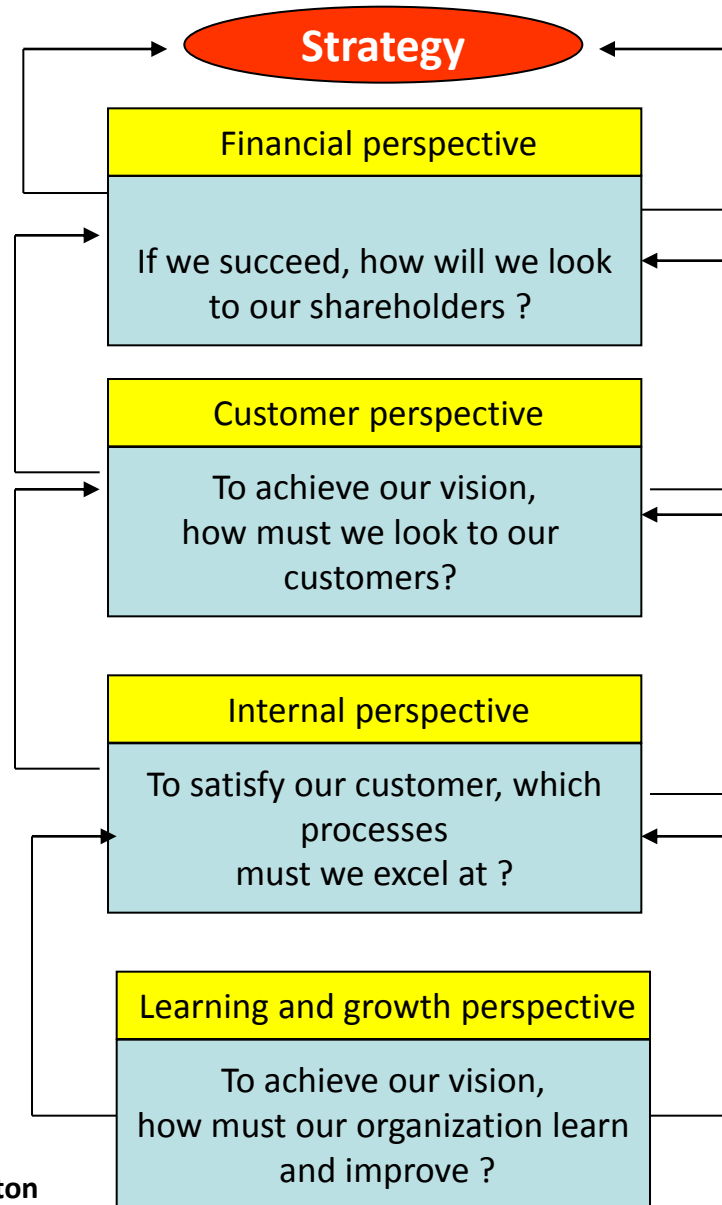
Na ESF potřeba maximalizovat



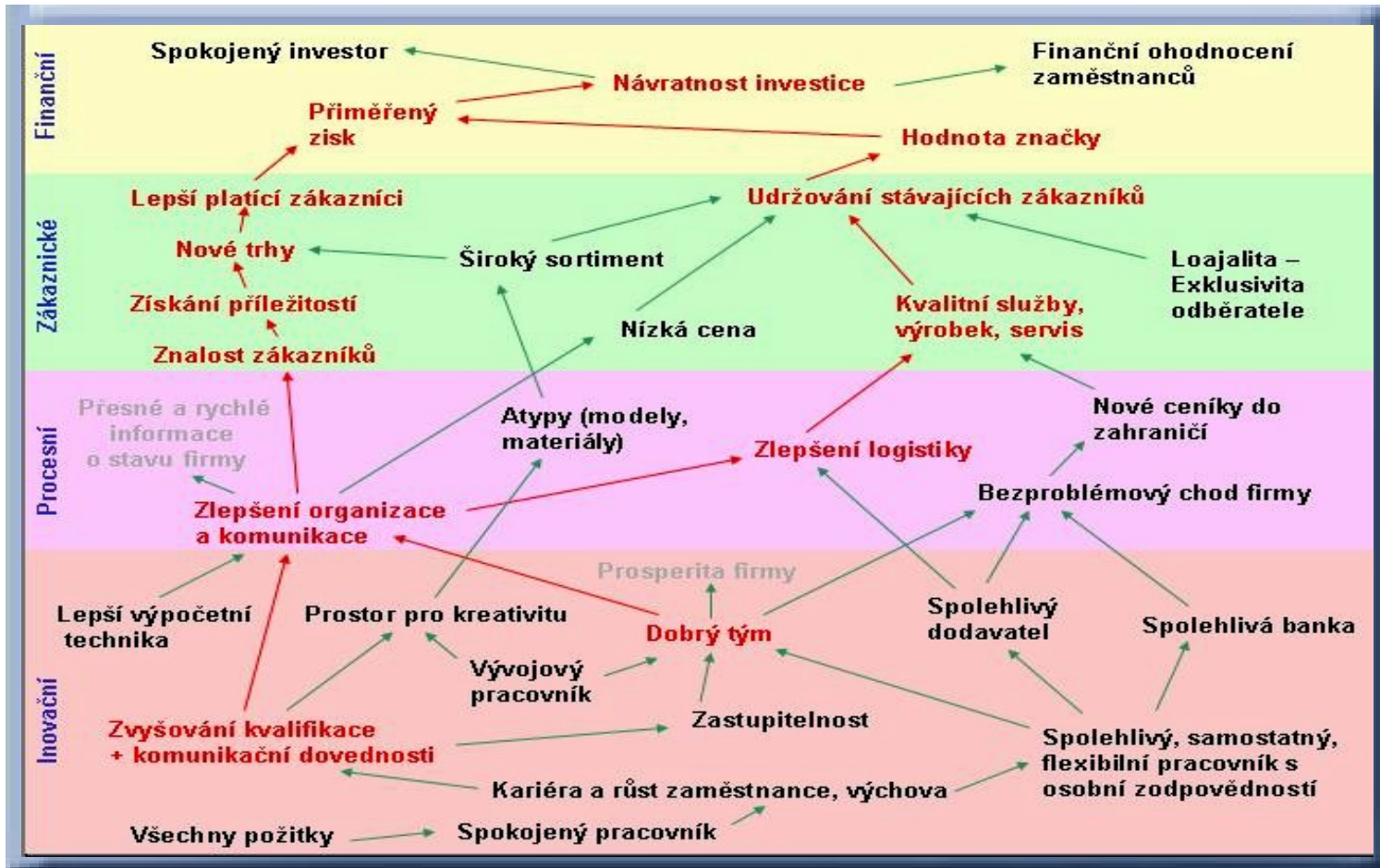
Míra schopností a znalostí

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

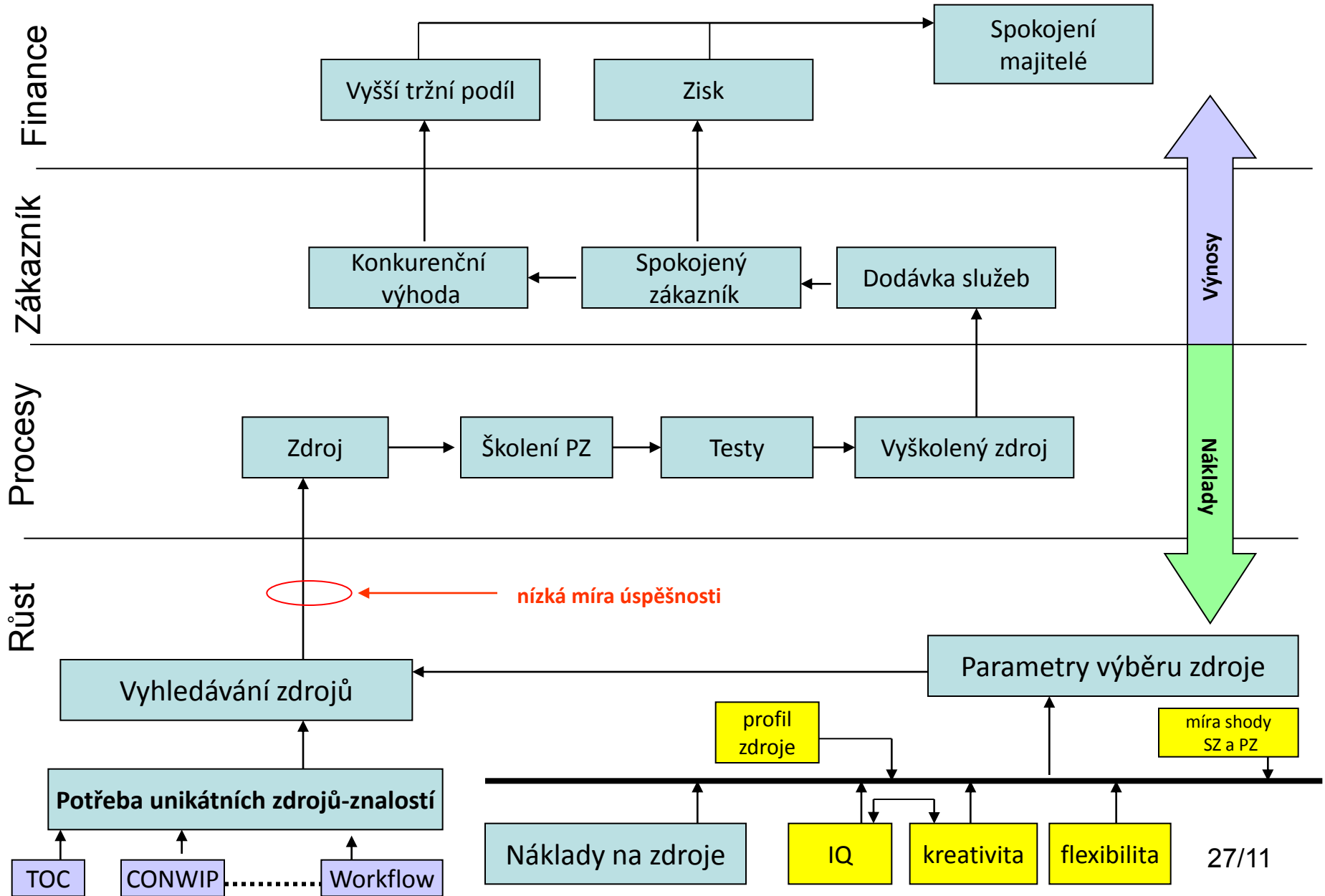
Strategy Map-The Simple Model of Value Creation (**BSC**)



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

