

**Treći put ponavljamo seminar zbog velikog interesovanja:
U zalihama se krije profit - naučite da koristite matematičko
modeliranje zaliha na seminaru 30.06.2017!**

Ograničen
broj učesnika!

Poštovani,

Koji su troškovi držanja zaliha? Da li ste u zalihama vezali značajan kapital firme ili finansirate zalihe kratkoročnim bankarskim pozajmicama? **Poznato Vam je da su preterane zalihe često glavni uzrok nelikvidnosti preduzeća?** Kako strateški definisati strukturu asortimana da se poveća koeficijent obrta robe i umanji vreme trajanja obrta? Koji tačno deo obrtnih i ukupnih sredstava zauzimaju zalihe i kako doći do značajnih ušteda?

Prevelike količine uskladištene robe utiču na neopravdano visoke troškove držanja zaliha!

Nedovoljna količina robe na lageru donosi probleme i negativne posledice u proizvodnji, trgovini i distribuciji.

Naučite da koristite matematičko modeliranje u konkretnim tržišnim situacijama kako biste uspešno upravljali različitim vrstama zaliha, **jer se u zalihama krije profit!**

Poslujte sa nižim nivoima zaliha uz isti ili veći nivo prihoda i profita! Sa našim predavačem koji ima bogato konsultantsko iskustvo ćete kroz konkretan naučiti matematičko modeliranje zaliha u Vašem preduzeću:

Kvantitativna i kvalitativna optimizacija zaliha u praksi

Najveći deo primera je iz domena unapređenja i ušteda upravljanja asortimana i zaliha u preduzeću koje je predavač implementirao u top firmama na srpskom tržištu

Predavač:

Prof. dr Slobodan Aćimović

Seminar će biti održan u Holiday Inn, Beograd

30.06.2017, od 10 do 15 h

Seminar je interaktivan a teme su fokusirane na konkretne potrebe i situaciju Vašeg preduzeća i maksimalnu uključenost polaznika.

Nakon seminara ćete:

- **Naučiti kako se efikasnom politikom zaliha mogu povećati likvidnost i profitabilnost firme**
- Savladati nova rešenja matematičkog modeliranja zaliha u sistemu firme imajući u vidu potrebu stabilnog poslovanja kompanije i cene držanja zaliha
- **Unaprediti poslovanje sa nižim nivoima zaliha uz isti ili veći nivo prihoda i profita kompanije**
- Poboljšati interfunkcionalnu saradnju po pitanju politike zaliha između različitih organizacionih celina (svih onih koji imaju uticaj na zalihe) Vaše kompanije
- **Razmeniti iskustva sa kolegama iz struke i steći sertifikat kompanije Forum Media**

S poštovanjem,

Tatjana Mašić, Product Manager

Forum Media d.o.o. Beograd

Part of FORUM MEDIA GROUP, Germany

TEME SEMINARA:

1. Opšti presek problema i troškova držanja zaliha u razvijenim ekonomija sveta;

Moderni menadžerski koncepti u upravljanju zalihama:

1) Upravljanje zalihama od strane dobavljača (VMI – Vendor Management Inventory)

2) Udruženo planiranje, predviđanje i popunjavanje zaliha (Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment - CPFR) (najbolji svetski/domaći benchmarking);

▪ **Radionica:** kako se to radi u vašoj firmi

2. Važnost interfuncionalnog pristupa u procesu upravljanja zalihama u velikoj kompaniji;

Zalihe kao posledica kreiranja asortimana (stalno preispitivanje pitanja «šta nam treba», «da li nam to treba», «kad nam treba», «da li nam treba u toj količini» itd.); **Operativne vs. bezbednosne zalihe** – matematičko modeliranje/konkretna tržišna situacija (najbolji svetski/domaći benchmarking);

▪ **Radionica:** kako se to radi u vašoj firmi

3. Kontinuelni vs. periodični metod u upravljanja zalihama – matematičko modeliranje vs. konkretna tržišna situacija; ABC tehnika u analizi asortimana i upravljanju zalihama; Teritorijalna disperzija lokacija gde se drže zalihe i veza sa nivoima zaliha u kompaniji (najbolji svetski/domaći benchmarking);

▪ **Radionica:** kako se to radi u vašoj firmi

O PREDAVAČU:

Aćimović dr Slobodan, redovni profesor, Ekonomski fakultet u Beogradu, doktorirao (2001.) Na osnovnim i master studijama postavlja i vodi predmete Marketing logistika i Menadžment lanca snabdevanja, a participira na predmetima Ekonomika saobraćaja, Upravljanje distribucijom i Međunarodna logistika. veoma je aktivan u širokom spektru konsalting aktivnosti kod velikih, srednjih i malih preduzeća iz različitih oblasti privrede, i izvodio seminare za kompanije Hemofarm, Telekom Srbija, Telekom Republika Srpska, West Pharmaceutical Services, Coca Cola Hellenic, Galerija podova (Tarkett - Sintelon), Carnex, Nelt, Jub boje, Tigar, Beohemija, OMV Srbija, EcoHellenic, Forma Ideale, Mersteel, Fruvita, Jaffa Crvenka....

Posebno interesovanje profesora Aćimovića leži u sferi operativnog konsaltinga na optimizacijama u domenu asortimana i zaliha (uštedama troškova i povećanju marketinške orijentacije) svih aktivnosti određene firme, kao dela lanca snabdevanja jednog artikla/robne grupe. Član je prestižne svetske mreže stručnjaka i praktičara iz domena: Upravljanja lancem snabdevanja i logistikom - CSCMP (Council of Supply Chain Management Professionals) i Menadžmenta - GBATA (Global Business & Technology Association). U Srbiji je vanredni član Naučnog društva ekonomista i redovni član SEMA (Srpsko udruženje za marketing). Autor je monografije «Servis potrošača», udžbenika «Marketing logistika» kao i velikog broja naučnih radova. Učestvovao je i na određenim međunarodnim projektima. Danas je stalni konsultant nekoliko domaćih preduzeća. Inovacione kurseve i seminare držao je predstavnicima velikog broja preduzeća

Cena seminara bez Kontrolne mape: 15.600,00 RSD + PDV

Cena seminara sa Kontrolnom mapom: 26.310,00 RSD + PDV (10% popusta na kontrolnu mapu Rizik i odgovornost kod trgovinskih ugovora)

***Za drugog i svakog narednog polaznika iz Vaše organizacije ostvarite popust od 10% od redovne cene seminara!**

Molimo Vas označite željenu porudžbinu:

seminar

seminar sa Kontrolnom mapom

Kompanija: _____

Adresa: _____

Telefon: _____

Fax: _____

PIB: _____

Matični broj: _____

Datum: _____

Potpis i pečat: _____

Popunjenu narudžbenicu nam pošaljite faksom ili mejlom!

Broj učesnika: _____

Učesnik 1: _____

Funkcija: _____

E-mail: _____

Učesnik 2 (10% popusta): _____

Funkcija: _____

E-mail: _____

Učesnik 3 (10% popusta): _____

Funkcija: _____

E-mail: _____

***NAPOMENA:** Uplata po poslatoj profakturi mora biti izvršena najkasnije 3 dana pre dana održavanja seminara. Otkazivanje učešća je moguće najkasnije do pet radnih dana pre seminara. Učesnici koji posle ovog roka budu sprečeni da učestvuju na seminaru, biće u prilici da pošalju kolegu, u suprotnom nemaju mogućnost povraćaja novca. Zadržavamo pravo da otkazemo seminar i u tom slučaju sve uplate će biti u celosti vraćene. Kupcima Priručnika se tromesečnim ažuriranjem obezbeđuje visok nivo informisanosti i sigurnosti u poslovanju. Cena ažuriranja zavisi od obima. Ažuriranje niste u obavezi da prihvatite, a objavljivanje sa liste primalaca možete izvršiti pisanim putem, slanjem dopisa. U slučaju da se kupac Priručnika odjavi sa liste primalaca ažuriranja, izdavač ne preuzima nikakvu odgovornost za aktuelnost sadržaja i usklađenost materijala sa važećim propisima. Potpisivanjem ove prijave prihvatate uslove koji su gore navedeni. Navedeni podaci sa narudžbenice se mogu upotrebiti u promotivne svrhe, ali ih nećemo prosljeđivati trećim licima.