



**通用生产学习系列**

**PMC-生产计划与物料控制**

**主 讲：雷卫旭 原家乐福全球采购中心采购部经理**

**课程时间/地点：5月17-18日/广州 课程费用：3800元/人（会员8张票）**

课程对象：生产计划主管/物料计划/采购/经理/主管/计划人员/跟单人员、 生产部门/经理/主管/管理人员、销售部门/经理/主管/跟单人员。尤其业务副总经理带领管理干部现场诊断和实作对策效果更佳。

**课程概要**

中小企业生产计划和物料控制（PMC）部门是一个企业“心脏”，掌握着企业生产及物料运作的总调度和命脉，统筹营运资金、物流、信息等动脉，直接涉及影响生产部、生产工程部、采购、货仓、品控部、开发与设计部、设备工程、人力资源及财务成本预算控制等，其制度和流程决定公司盈利成败。因此PMC部门和相关管理层必须充分了解：物料计划、请购、物料调度、物料控制（收、发、退、借、备料等）、生产计划与生产进度控制，并谙熟运用这门管理技术来解决问题，学习PMC课程从计划价值流切入剖析工厂制造成本和缩短制造周期，提高物流过程循环效率（库存、资金的周转率）及客户满意率；为降低或消除物流过程中的非增值活动。

**【课程收益】**

1建立制定完善的生产与物控运作体系 🡪提升准时交货和降低库存成本30%

2预测及制定合理的短、中、长期销售计划 🡪达成公司策略管理目标

3对自身的生产能力和负荷预先进行详细分析

并建立完善产品数据机制 🡪协助公司建立产品工程数据

4生产前期做好完整的生产排程和周生产计划 🡪提高备料准确率, 锁定生产计划不变。

5配合生产计划做到良好物料损耗控制和备料 🡪完善降低物料损耗机制和停工

待料工时

6对生产进度及物料进度及时跟进和沟通协调 🡪缩短生产周期,提高企业竞争力

**课程大纲**

**前言:**

准时化拉动生产三大定义

 推动式（PUSH）生产系统与拉动生产的拉动式（PULL）生产系统

华为拉动计划供应链组织架构

 拉动生产计划的供应链体系结构/实现拉动生产的6大条件

**第一室: 拉动计划供应链管理系统----减少全库存**

拉动生産計划三大供应链职能--

多批少量拉动计划生产现场供料三大方法

拉动计划三Ａ政策六措施

 艾默生拉动计划推行十二步骤计划表实例解析

西门子拉动计划流程图/退货流程图解析

江森汽车配件（雷卫旭辅导）拉动计划推行九大步骤实例分析—

**第二室均衡化拉动生产计划和WIP库存管理-----干掉半成品、减少在制品**

1拉动生产计划控制流程七途径---

ABB拉动式(pull)生产计划控制流程实物图片系列分析-

2拉动生产计划系统建立：

2。1准时化拉动生产计划系统执行五细则

2．2TAKT及生产工时速度/2U型布局和连续流

2.3泰科电子负荷瓶颈产能连续流价值分析流程图及说明

3负荷平衡与均衡计划生产

4在制半成品(IPK)KANBAN计算

负荷瓶颈库存量设定方法

中航集团拉动生产系统负荷瓶颈库存量设定实例分析—离散型生产模式

拉动生产车间物流供应链的价值分析---爱立信

中兴通讯拉动生产车间物流供应链价值实例分析—流水线型生产模式

5拉动生产计划看板/物料看板数量设计/

飞利浦均衡化生产计划板（生产广告牌）图片及说明

6湖南博世（BOSCH）均衡化生产计划板（生产广告牌）工作流程分享

7武汉烽火科技（拉动）一周生产计划不能变（生产看板）實例图片及说明分析

8南玻集团三天均衡化拉动生产计划板（生产看板）图片及分析/

南玻集团每天滚动计划(拉动)表实例分析

9透过准时化拉动生产计划机制解决订单频繁变更三种方法

10诺基亚各部门异常工时/产能损失图案例分析-

11华晨宝马各生产能力效率表/综合效率分析---拉动计划事后预防管理

**第三室 拉动计划生产和材料管理控制----干掉材料库存**

1准时化JIT物流计划流程七步骤----讲师现场诊断/点评泰科医疗公司

产品交期短/物料采购周期长物流计划流程/

扦单、急单、补单/加单/生産計划紧急update物料计划流程解析

采购物料交期跟催监控三张表格/工具：

2内部物流配送管理流程解析-- Internal logistic management

雪花啤酒JIT物料操作指导书解析-- warehouse management

日立编制现场物料配送时间段表解析/

TOTO现场利用电子标签发料实例分析

物流配送过程价值流分析---- KANBAN计算/

在制品补充物料(RIP)KANBAN计算

物料补充时间间隔计算/

在制物料标识及KANBAN卡设计

西门子物流配送过程价值流分析-

小松挖机配送系统物料广告牌实物/图片实例分析/

大金空调现场超市看板请购图片实例分析

华润涂料现场超市双箱看板请购图片实例分析/

欧普照明三天均衡化请购物料计划板（物料看板）图片及说明分析

3外部供应物流配送管理流程解析

圣戈班Normal Order/ CONSIGNMENT/VMI/JIT/Buffer Control四种外部供应物流流程

高露洁牙膏ＪＩＴ供应商物流评审标准解析（SQE）

长沙博世供应商JIT直送工位管理方法

力劲机械现场供应商（物料看板）集货配送（Milk-Run）管理方法/

美的公司供应商驻厂代表配送/退料/换料广告牌实物图片实例分析

供应商管理库存（VMI）----鼓点式交货方式实施七对策

石家庄制药VMI协议分析

迈瑞医疗VMI收费实施表

日立远程控制（VMI）图片分析/

上海电气销售预测计划和VMI 物料计划分析

使用条形码及与供货商进行电子数据交换(EDI)实例展示

美赞臣电子商务供应链物流系统流程图分析

尾声:**当头棒喝—捅破窗纸**

1学习/兴奋两天,回到公司后---结合公司实际情况-/

2通过学员成果发表--体会分享/经验回顾/讲师点评/

3 实践/活用所学五步骤

****

**讲师介绍**

**雷卫旭**

**——原家乐福全球采购中心采购部经理**

香港理工大学MBA

香港生产力促进局和香港工业署特约讲师

美国管理学会(AMA)授权专业培训师

清华大学/北京大学/浙江大学/上海交大/中山大学EMBA班特邀实战型讲师



**授课风格：**

“60/40”时间原则(讲师40%,学员60%)、小组讨论/发表、管理电影分享/研讨、案例分析、情景仿真、自带企业资料现场诊断和实作对策、游戏分享、学员与学员、讲师互动相辅而成、少讲理论多讲实践经验，要求学员课堂结合本公司实际情况量身订做提出问题（可在课堂打断讲师思路），不是纯粹填鸭灌输,也不是研究客观案例.而是让学员体验执行过程,关注现实事例. 面对面向老师提出公司问题，老师需要提成解决问题措施/方案。请同学先在公司开会收集问题。带问题来，带方案走。

**服务客户：**

中国移动。中石油/中海油/中石化。中国北京联通。美的空调.联想、南方电网。深圳核电站。长江三峡电站。大唐电信。白沙集团。广东中烟。湖南中烟。湖北中烟（武汉卷烟厂）。云南红河集团.中集集团.粤电集团、通用电气（GE），株州南车时代.中航集团.哈气集团。东方电气集团。东方电机。西门子机车.南车电机.中铁轨道系统.青岛四方.上海电气。西门子汽轮机。武汉汽轮发电机厂、杭州汽轮发电机厂。施耐德电气.阿海法电气。中国电子科技集团（军工）。上海日立/日立电梯.上海松下半导体.索尼.西安杨森制药、石家庄制药。苏州/上海西门子.伟创力/ 捷普科技.庞巴迪机车。圣戈班。河南思念食品。龙大食品集团．南京巴斯夫。拜尔。杭州/长沙博世。香港长实集团.东莞伟易达集团、加拿大北电.泰科电子/卡西欧电子、康明斯。广州辉门汽车配件。四维尔汽车配件/江森汽车配件/弗吉亚汽车配件等。

**《催款策略与应收帐款管理》报名表**

**填好下表后邮箱至： 联系方式：**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 单位名称 |  | 企业类型： □外资 □台资 □港资 □民营 □其它 |
| 联 系 人 |  | 公司地址 |  |
| 联系电话 |  | E-mail |  |
| 参会人数 | 人 | 参会费用 | ￥\_\_\_\_\_\_\_元 |
| 请将款项汇至指定帐号 | 户 名：广州中智光华教育科技有限公司开户行：中国建设银行广州琶洲支行账 号：4400 1101 4740 5250 0736 |
| 参会学员 |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

|  |
| --- |
| **2018时代光华学习卡价格表** |
| **会员系列** | **类型** | **价格(元)** | **数量(张)** | **平均价格（元/张）** |
| 集团系列 | 皇冠卡 | ￥288，800 | 2888 | 100 |
| 至尊卡 | ￥158，800 | 1324 | 120 |
| 翡翠卡 | ￥118，800 | 757 | 157 |
| 公司系列 | 金钻卡 | ￥94，800 | 499 | 190 |
| 钻石卡 | ￥70，800 | 331 | 214 |
| 白金卡 | ￥59，800 | 249 | 240 |
| 团队系列 | 金卡 | ￥46，800 | 170 | 275 |
| 银卡 | ￥32，800 | 100 | 328 |
| **说 明:**1. 成功购买时代光华学习卡的企业，即成为时代光华的VIP会员单位；
2. 时代光华学习卡会员均可参加广州、深圳、东莞、佛山、杭州五地课程；
3. 企业参加课程学习所产生的食宿、交通、差旅等费用自理；
4. 时代光华学习卡会员可免费参加时代光华沙龙活动；
5. 产品手册内公开课程项目均可匹配企业以内训学习形式另行采购；
6. 会员单位购买时代光华E-learning网络学习产品可享受优惠；
7. 学习卡使用所有解释权归中智光华教育集团所有。
 |