

Семинар «Управление затратами и оборотным капиталом»



1 день. Управление затратами

09:30 – 10:00	Система стратегического управления эффективностью
10:00 – 11:00	Методы анализа затрат Кейс: Факторный анализ отклонений затрат «план-факт»
11:00 – 11:15	 Перерыв
11:15 – 12:15	Методы управления затратами: нормирование Кейс: Разработка нормативов
12:15 – 13:00	Методы управления затратами: кривая обучения и опыта Кейс: Оптимизация затрат на труд на основе кривой обучения
13:00 – 14:00	 Перерыв на обед
14:00 – 15:15	Методы управления затратами: процессный метод Кейс Harvard Business School: Оптимизация затрат процессным методом
15:15 – 16:00	Методы управления затратами: управление затратами жизненного цикла Кейс: Оптимизация затрат жизненного цикла
16:00 – 16:15	 Перерыв
16:15 – 17:00	Методы управления затратами: целевое управление себестоимостью Кейс: Оптимизация затрат на основе таргет-костинга
17:00 – 17:30	Методы управления затратами: кайдзен-костинг
17:30 – 17:45	Подведение итогов дня. Ответы на вопросы



Семинар «Управление затратами и оборотным капиталом»



2 день. Управление оборотным капиталом

09:30 – 11:15	Методы анализа оборотного капитала Кейс: расчет и оценка показателей эффективности ОК
11:15 – 11:30	 Перерыв
11:30 – 12:00	Методы управления ОК: классификация Кейс: Управление запасами на основе классификации
12:00 – 12:30	
12:30 – 13:00	Методы управления ОК: оптимальный размер заказа Кейс: Расчет оптимального размера заказа с учетом скидок
13:00 – 14:00	 Перерыв на обед
14:00 – 14:30	Методы управления ОК: кредитная политика Кейс: шаблон кредитной политики
14:30 – 15:00	Методы управления ОК: динамическое дисконтирование счетов
15:00 – 15:45	Методы управления ОК: факторинг Кейс: Оценка выгоды факторинга
15:45 – 16:00	 Перерыв
16:00 – 17:15	Управление ОК на основе стоимости (value based management) Практические ситуации
17:15 – 17:45	Подведение итогов семинара. Ответы на вопросы

Данное предложение не является офертой в соответствии со статьей 435 Гражданского Кодекса Российской Федерации. Данный документ не налагает каких-либо обязательств на адресата или на владельца предложения до завершения процедур по оценке рисков и угроз независимости и подписания договора, имеющего юридическую силу. Для подписания договора, имеющего юридическую силу, стороны должны провести дополнительные переговоры.

