

The Fresh Connection 시뮬레이션 게임을 통한 S&OP 마스터 과정

- 따분한 S&OP 이론 교육은 이제 그만! -

¶ 교육개요 – Fresh Connection은 S&OP 학습경험을 위한 최적의 Simulation Tool입니다.

- S&OP에 대한 학습은 일방적인 강의를 통해 이론 전달만이 아닌 Simulation Tool을 통해서 학습하고 경험해 보는 것이 중요하며 Fresh Connection은 사용자가 실제 기업을 운영하는 것처럼 관리자의 역할을 맡아서 전반적인 비즈니스내의 공급사슬 학습경험을 익힐 수 있는 시뮬레이션 도구입니다.
- 게임에서 나오는 “Fresh Connection”은 과일 주스 제조회사로서 지난해 Profit에 심각한 손실을 입고 공급사슬 성과가 낮아 어려움에 처해 있습니다. 이를 타개하기 위해 회사의 SCM 관련 4 영역(Sales management / Purchasing management/Supply chain management)/Operations management)에서 새로운 경영진 그룹이 구성됩니다.
- 4 부서의 역할로 한 팀을 이루어 공급 되는데 성과 평가는 회사 ROI를 최대화 하는데 있으며 팀 점수와 함께 개인 점수도 있고, 이러한 개인 점수는 팀 점수에 집계되지는 않지만, 개인적으로는 최고의 위치에 오를 수도 있게 됩니다.
- 사용자가 게임에 참여해 푸레쉬 커넥션사를 운영하는 동안 많은 의사결정을 하는데 많은 의사결정에서 교환거래(Trade off)가 있고 결정사항은 긍정적인 효과뿐 아니라 부정적인 효과로 나타날 수 있습니다.
- 각자 맡은 역할에 따라 시뮬레이션 게임에 참여함으로써 다음과 같은 학습효과를 체험할 수 있습니다

¶ 교육목표 – 새로운 경영진이며 침몰해가는 회사를 구하라!

SCM Key point	French Connection Simulation
SCM 성과	실제 게임을 통해 공급사슬의 성과가 변화될 때마다 회사의 손익에 어떻게 기여하는지를 살펴봄
급변하는 환경에 적응	환경이 달라질 때 올바른 의사결정을 통해서 새로운 비즈니스 환경에서 적합한지에 대해서 시뮬레이션
방향성을 위한 전략	사용자들에게 주어진 과제는 전략적이고 기술적인 선택들을 통해서 ROI를 극대화하는데 있음. Tool을 통해서 전략적인 선택에 따라서 ROI가 어떻게 바뀌는지를 살펴볼 수 있게 함
올바른 경영자 정보	올바른 관리자의 정보가 게임의 점수에 어떤 영향을 주는지를 경험해 봄으로서 실제의 비즈니스 경험 학습
협력적인 의사결정	개인 점수 뿐 아니라 하나의 팀으로서 게임에서 점수를 획득하게 구성되어 있으며 이를 통해 SCM은 단 하나의 기능이나 관리자의 책임이 아니라, 팀워크임을 인지. 사용자의 의사결정에 따라서 각 조직에 어떤 영향을 주는지를 경험

Ⅰ 기대효과 – SCM 및 S&OP에 대한 새로운 경험

- 기업 내부 협업의 중요성에 대해서 경험(Experience the importance of internal collaboration)
- 명확한 전략의 중요성에 대해서 경험(Experience the importance of a clear strategy)
- 전략을 행동으로 실현하는 방법에 대해서 학습(Learn to translate a strategy into action)
- 동일한 언어로 의사소통을 학습(Learn to communicate in the same language)
- 잘 조직된 S&OP 프로세스의 강력함을 경험(Experience the power of a structured S&OP process)
- 무상 교환거래를 어떻게 관리할 것인지 학습(How to handle trade off's)
- 수요를 어떻게 관리할 것인지 학습(How to shape your demand)
- 목표와 계획 사이의 차이점 경험(Experience the difference between target and plan)

Ⅰ 세부 교육 프로그램 – 참여와 경청과 발표 그리고 토의, 본 시뮬레이션 교육과정은 2일 과정이며 이론 및 시뮬레이션 게임 6Round 실시 및 결과 분석

	1일차	2일차
오전	S&OP 소개	Simulation 게임 - Round 3
		Round 3 Debrief(발표 및 코칭)
	The Fresh Connection 소개 - 역할 지정	Simulation 게임 - Round 4
		Round 4 Debrief(발표 및 코칭)
오후	Simulation 게임 준비	Simulation 게임 - Round 5
	Simulation 게임 -Round 1	Round 5 Debrief(발표 및 코칭)
	Round 1 Debrief(발표 및 코칭)	Simulation 게임 - Round 6
	Simulation 게임 -Round 2	Round 6 Debrief(발표 및 코칭)
	Round 2Debrief(발표 및 코칭)	

Ⅰ 참가안내

교육대상

영업관리, 마케팅, 구매, 자재, 물류, 유통, 기획, IT 및 SCM 부서 직장인

교육비용

500,000원(부가세 별도)

준비물

개인노트북 PC (없으면 가지고 오시지 않아도 됩니다)

교육 신청 절차

- ① 홈페이지 <http://www.ihime.co.kr> 접속
- ② "Community" 메뉴의 "library" 접속
- ③ 교육신청서 다운로드 작성 후 담당자(js.jang@ihime.co.kr)로 이메일 전송
- ④ 담당자 확인 메일 수신 후 교육접수 완료

교육 장소

아이하임 컨설팅 마포 교육장

(5.6호선,경의선, 공항철도 공덕역 8번출구 도보 5분)

