



MPM Productivity
Management Sp. z
o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

19 ocen

MPP. MASTER PLANNING POLICY - PLANOWANIE: S&OP I MPS - szkolenie

Numer usługi 2026/02/19/4951/3348137

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 24.02.2026 do 26.02.2026

5 535,00 PLN brutto

4 500,00 PLN netto

230,63 PLN brutto/h

187,50 PLN netto/h

96,15 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Grupa docelowa usługi	Szkolenie to skierowane jest do wszystkich uczestników procesów związanych z planowaniem, produkcją, dystrybucją, zaopatrzeniem, zarządzaniem zapasami mających minimum roczny staż pracy na podobnym stanowisku.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	18
Data zakończenia rekrutacji	22-02-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie umożliwia opanowanie zagadnień oraz rozwój kompetencji związanych z trzema obszarami współtworzącymi zintegrowany system planowania i sterowania MRPII:

- prognozowania popytu na wyroby i usługi firmy oraz zarządzania nim (Forecasting),
- planowania sprzedaży i operacji (S&OP – Sales and Operations Planning),
- budowania i zarządzania głównym harmonogramem produkcji (MPS – Master Production Scheduling).

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą procesu planowania.	Charakteryzuje wpływ jakości procesu prognozowania na jakość decyzji podejmowanych w procesie planowania.	Wywiad swobodny
Posługuje się wiedzą dotyczącą walidacji metod prognozowania.	Rozróżnia miary, wskaźniki, metody i techniki prognozowania popytu.	Wywiad swobodny
Charakteryzuje procedury oraz jakość prognozy.	Obsługuje procedury opracowania, wdrożenia i doskonalenia procesu prognozowania popytu w firmie oraz zasad efektywnej oceny jakości prognozy.	Wywiad swobodny
Posługuje się wiedzą dotyczącą procesu S&OP.	Rozróżnia znaczenie planowania sprzedaży i operacji (S&OP) w systemie MRPII oraz zrozumienie zasad rządzących podziałem kompetencji i odpowiedzialności wszystkich uczestników planowania S&OP.	Wywiad swobodny
Umiejętnie buduje plan S&OP.	Projektuje plan S&OP dla wybranych strategii obsługi klienta, przewidywania bieżących i przyszłych zagrożeń dla realizacji planów w przyjętym horyzoncie planowania oraz proponowania możliwych scenariuszy rozwiązania przewidywanych problemów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Posługuje się wiedzą dotyczącą planowania operacyjnego i planowania strategicznego.	Rozróżnia planowanie operacyjne na poziomie głównego harmonogramu produkcji MPS oraz planowanie strategiczne (właścicielskie) na poziomie biznesplanu.	Wywiad swobodny
Charakteryzuje funkcjonalności planowania produkcji w ramach głównego harmonogramu produkcji – MPS.	Projektuje zasadnicze dla zdobycia przewagi konkurencyjnej funkcjonalności planowania produkcji w ramach głównego harmonogramu produkcji – MPS oraz warunków, które muszą być spełnione, aby tę przewagę utrzymać.	Wywiad swobodny
Posługuje się wiedzą dotyczącą dobrych praktyki w MPS.	Charakteryzuje dobre praktyki w zarządzaniu głównym harmonogramem produkcji MPS.	Wywiad swobodny
Posługuje się wiedzą dotyczącą rozwiązywania konfliktów.	Umiejętnie rozwiązuje konflikty.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posiada umiejętność podejmowania odpowiedzialnych decyzji.	Potrafi podejmować decyzje i przejmować odpowiedzialności za wyniki.	Wywiad swobodny
Stosuje techniki dobrej współpracy w zespole.	Buduje pozytywne relacje wewnątrz organizacji i z otoczeniem biznesowym.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Posiada wiedzę dotyczącą zarządzania zespołem w obszarze MRPII.	Nadzoruje podległe zespoły pracownicze w obszarze zintegrowanego systemu planowania i sterowania MRPII	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje metody komunikacji interpersonalnej z wewnętrznymi i zewnętrznymi interesariuszami.	Rozwija umiejętności interpersonalne i komunikacyjne, z możliwością utrzymywania efektywnych relacji roboczych z różnymi interesariuszami wewnętrznymi i zewnętrznymi.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

- Prognozowanie popytu
- Proces planowania sprzedaży i produkcji (Sales and Operations Planning, S&OP)
- Tworzenie głównego harmonogramu produkcji MPS (Master Production Schedule)
- Zarządzanie głównym harmonogramem produkcji MPS
- Kontrola planów i mierzenie realizacji

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Nadrzędne Planowanie Zasobów	Konrad Grondek	24-02-2026	09:00	13:00	04:00
2 z 7 Prognozowanie Popytu	Konrad Grondek	24-02-2026	13:00	17:00	04:00
3 z 7 Planowanie Sprzedaży i Operacji (S&OP) cz.I	Konrad Grondek	25-02-2026	09:00	13:00	04:00
4 z 7 Planowanie Sprzedaży i Operacji (S&OP) cz.II	Konrad Grondek	25-02-2026	13:00	17:00	04:00
5 z 7 S&OP i Tworzenie Planu Nadrzędnego MPS	Konrad Grondek	26-02-2026	09:00	13:00	04:00
6 z 7 Zarządzanie Planem Nadrzędnym MPS	Konrad Grondek	26-02-2026	13:00	16:30	03:30
7 z 7 Walidacja	Konrad Grondek	26-02-2026	16:30	17:00	00:30

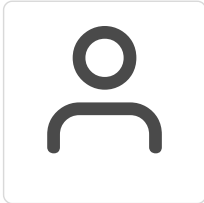
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 535,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	230,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Konrad Grondek

Przez wiele lat był Kierownikiem Jakości oraz Dyrektorem Produkcji w przedsiębiorstwach z różnych branż.

Wie co to jest opóźnienie w dostawie produktu do klienta sięgające wielu tygodni pomimo produkcji na zapas. Tym samym zna miękkość dywanu Prezesa. Konsekwencją podjętych przez niego działań było utrzymanie wysokiego poziomu obsługi klienta, realizacja „wrzutek”. Firma utrzymała taki sposób zarządzania tym obszarem czego efektem było podpisanie przez tego samego klienta umowy na 3 lata z góry, ponieważ tak był zadowolony ze współpracy.

Doświadczył momentu, w którym dostawca oświadczył mu, że czas dostawy odrobinę się wydłużył z 48 godzin do 52 tygodni. Wykorzystał to jako szansę na wdrożenie procesu S&OP oraz usystematyzowanie priorytetów w obsłudze klienta. Ta teoretycznie „katastrofalna” informacja stała się zaczątkiem znacznie lepszej współpracy wszystkich działów w firmie.

W swoim CV może zapisać też taką sytuację, gdy jeden z klientów kupował ogromne ilości modyfikowanego według swojej specyfikacji produktu (produkcja zajmowała około 2 tygodni pracy tylko nad tym jednym zamówieniem) i w pewnym momencie w ogóle się po niego nie zjawił, a na magazyn trafiły wyroby o wartości kilku milionów złotych, których nikt nie chciał. Konrad wprowadził prognozy, ustalił jasne zasady uwolnienia zleceń produkcyjnych. W wyniku tego, nigdy więcej już nie powtórzył się problem z nieodebraniem dwóch partii produktu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W ramach szkolenia uczestnicy wykonują ćwiczenia praktyczne obrazujące omawiane zagadnienia i proponujące konkretne koncepcje praktycznych rozwiązań problemów. Otrzymują praktyczne materiały zawierające wzorcowe plany wdrożeń.

Podręcznik (drukowany) polskojęzyczny.

Dyplom szkolenia sygnowany logo MPM.

Informacje dodatkowe

Na potrzeby zwolnienia z podatku VAT szkoleń:

1) par. 3 ust. 1 pkt. 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. z późniejszymi zmianami – w przypadku szkoleń finansowanych co najmniej w 70% ze środków publicznych

2) art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004r. z późniejszymi zmianami – w przypadku szkoleń finansowanych w 100% ze środków publicznych

Adres

ul. Dobrego Pasterza 124

31-416 Kraków

woj. małopolskie

Hotel Swing

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



DAGMARA KOPACKA

E-mail dagmara.kopacka@mpm24.com

Telefon (+48) 510 111 035