

302 ACQUISTI STAMPAGGIO PLASTICHE E PRESSOFUSIONI

Le tecniche di acquisto in un settore chiave per l'industria manifatturiera

L'acquisto di lavorazioni plastiche, e in particolare lo stampaggio a iniezione, piuttosto che l'acquisto di pressofusioni di alluminio e affini, risultano comuni in molti settori manifatturieri, sia B2B sia B2C.

La corretta gestione del processo di acquisto e la conoscenza dei processi produttivi sono tra le chiavi vincenti per ottenere importanti risultati in termini di saving, qualità, alternative di fornitura e innovazione. Per esprimere al massimo le potenzialità di acquisto è utile che il buyer disponga della conoscenza dei processi produttivi e dei fattori che influiscono sui costi e la formulazione dei prezzi da parte dei fornitori.

Questo corso si pone come obiettivo di dare al buyer, al category manager o al responsabile di funzione, gli elementi per impostare correttamente l'acquisto delle attrezzature di produzione, valutare la congruità dei prezzi di trasformazione formulati, e stimare la dinamica nel tempo di variazione dei prezzi, al fine di negoziare al meglio le forniture, gestire i contratti di fornitura e l'affidamento delle attrezzature.

OBIETTIVI

- Trasmettere le best practice relative alla gestione dell'intero processo d'acquisto di componenti plastici stampati e di particolari pressofusi
- Fornire gli elementi di conoscenza e di analisi dei fattori di costo che influenzano i prezzi dei processi di trasformazione, le dinamiche del mercato e le metodologie per prevederne l'evoluzione così da poter impostare adeguate scelte d'acquisto.

DESTINATARI

- Senior Buyer e Category Manager (per conoscere le tecniche di analisi dei mercati d'acquisto dello stampaggio e della pressofusione e per definire gli strumenti contrattuali più adeguati e le tecniche negoziali più performanti)
- Enti tecnici di produzione (per apprendere gli aspetti chiave del procurement nel settore dello stampaggio e delle pressofusioni)
- Risorse e responsabili degli enti di progettazione, ingegnerizzazione e costificazione (per approfondire la conoscenza dei fornitori d'area e delle dinamiche di acquisto degli stampi)

AGENDA


1. Le specificità del processo d'acquisto dei componenti plastici e pressofusi, dall'insorgenza del fabbisogno al miglioramento continuo della fornitura


- Ripensare al fabbisogno fra ipotesi quantitative, scelte di materiali sostitutivi, early involvement e progetti di VAVE
- Criteri per la scelta di fornitori: tipologia dei fornitori, elementi indispensabili per la valutazione e la qualificazione
- Impostazione del processo di richiesta delle offerte e/o della gara: prescrizioni da dare ai fornitori ed altre indicazioni indispensabili
- La valutazione delle offerte fra formule, software di preventivazione e benchmark dei prezzi
- Negoziare sulla base della conoscenza del fornitore e delle informazioni sull'andamento del mercato

2. Gestione acquisto delle attrezzature

- Impostare i contratti di acquisto di stampi per plastica e pressofusione (garanzie, documenti di contratto, gestione avanzamenti, ...)
- Le clausole contrattuali che non possono mancare (gestione stampi, aggiornamento progetto, livelli difettosità ammessi, gestione materiale e scarti, distinzioni necessarie fra preserie e mass production, ...)

 **DURATA:** 8 ore
1 giornata da 8 ore

 **EROGAZIONE: In doppia opzione:** erogazione sia in presenza sia on-line, il partecipante potrà prendere parte alla lezione presso il nostro centro formazione di Milano oppure seguire la lezione on-line

 **EDIZIONI**
• 8 marzo Milano
• 29 settembre Milano