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 senior, 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 e stimare la dinamica dei trend 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

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

2. Gestione acquisto delle attrezzature

a) Impostare i contratti di acquisto di stampi per plastica e pressofusione (garanzie, documenti di contratto, gestione avanzamenti, …)
b) 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
- 11 marzo
- 24 novembre