

308 ACQUISTI DI LAVORAZIONI PLASTICHE 2

Gestire la relazione con il fornitore e comprendere il mercato dei polimeri

L3

NEW

Per alcune aziende la categoria d'acquisto dei componenti realizzati in materiali plastici è una categoria sulla quale si possono giocare importanti risultati in termini di saving, di qualità, di alternative di fornitura e di innovazione.

Per esprimere al massimo le potenzialità di acquisto è utile che il buyer, accanto alla conoscenza dei processi produttivi e della metodologia per verificare la congruenza dei prezzi quotati dai fornitori, sappia leggere le dinamiche di mercato dei polimeri e dei loro derivati e sappia gestire adeguatamente sia il singolo contratto sia la relazione complessiva con il fornitore.

Questo corso, si pone dunque come modulo integrativo al corso 307, che è invece focalizzato sugli aspetti della preventivazione e del ciclo produttivo. Un manager, con una lunga esperienza nell'acquisto di componenti plastici ne presenterà le specificità d'acquisto, gli errori da evitare, le clausole contrattuali da non dimenticare ed i suggerimenti per poter sfruttare la potenzialità dei fornitori in termini di miglioramento progetti e di ricerca dei saving.

OBIETTIVI

- Esaminare con un manager esperto le best practice relative alla gestione dell'intero processo d'acquisto di componenti plastici
- Comprendere le dinamiche del mercato delle plastiche e le metodologie per prevederne l'evoluzione così da poter impostare scelte d'acquisto adeguate.

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

- Le specificità del processo d'acquisto dei componenti plastici, dall'insorgenza del fabbisogno al miglioramento continuo della fornitura:
 - ripensare al fabbisogno fra ipotesi quantitative, scelte di materiali sostitutivi, early involvement e progetti di analisi del valore
 - criteri per la scelta di fornitori
 - 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 delle informazioni sull'andamento del mercato
 - 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, . . .)
- Il mercato dei materiali plastici:
 - passi per l'analisi del mercato di fornitura
 - l'acquisto di ricerche di mercato.