

Seminario - BUY 400



Competenze per acquistare tecnologie 4.0

Corso presso: Festo Academy

Via Enrico Fermi, 36/38, 20057 - Assago (MI)

Durata: 1g**Data:** Per la prossima edizione in programma contattateci.Scarica modulo iscrizione:
www.festoct.it/iscrizione

Il momento storico nel quale viviamo è caratterizzato da grandi cambiamenti, molti dei quali saranno irreversibili. L'evoluzione delle nuove tecnologie e dei prodotti che le incorporano o che ne sono il risultato sta cambiando radicalmente il modo di fare impresa. In questo contesto il buyer si trova talvolta a dover gestire tipologie di acquisti per le quali non dispone di specifiche complete, dati storici di prezzo o di liste di potenziali fornitori ma soprattutto che richiedono conoscenze specifiche di prodotto, mercato, processo.

Obiettivi

- Acquisire la visione d'insieme su Industry 4.0
- Comprendere come gestire in modo adeguato ed informato le specificità degli acquisti di tecnologie 4.0
- Cogliere le innovazioni di sistema per portare maggior valore all'azienda

Contenuti

- Gli elementi fondamentali dell'Industry 4.0
- L'integrazione orizzontale e verticale dell'impresa 4.0
- Mega trends
- Panoramica dell'approccio 4.0 in Italia e le diverse direttrici intraprese da altre nazioni
- Nuovi business model e la ricerca della performance (casi aziendali)
- Le tecnologie abilitanti 4.0
- Come cambia lo shopfloor management
- Assessment VDMA
- Alcuni casi di applicazione delle tecnologie abilitanti
 - Realtà Aumentata
 - Cobot
 - AGV
 - Manutenzione predittiva
- Impatti sul processo d'acquisto di tecnologia:
 - esame critico della specifica tecnica (aspetti di sicurezza, possibilità di beneficiare di agevolazioni all'acquisto, tecnologia embedded, ridondanze, sistemi di protezione...)
 - impostazione gara
 - comparazione offerte e negoziazione

[Prosegue -->](#)

Pagina 1/2

Contatti:cell +39 335 103 8822
tel +39 02 45794 350
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci

- Breakdown di prezzo richiesto, opzioni
- Ulteriori elementi negoziali
 - le clausole contrattuali che non possono mancare
 - gestione dei contratti
- Impatti nella gestione del fornitore:
 - Caratteristiche del fornitore e scouting
 - Gestione del miglioramento continuo e dell'innovazione continua
 - Coinvolgimento dei fornitori negli obiettivi di sviluppo e livelli di partnership

Sperimenterete

Attraverso discussione e analisi di casi concreti, sperimenterete come la trasformazione digitale impatterà anche gli acquisti tradizionali, la sfida della compressione del lead time, i livelli e gli strumenti di collaboration, le alternative di fornitura.

Visita all'application center Festo per verificare alcune delle tecnologie 4.0

In collaborazione con
