

Seminario - BUY 248



Early involvement: acquisti per lo sviluppo di un nuovo prodotto

Corso presso: **Milano**

Durata: 1g

Data: 12 Gen 2026

Prezzo: € 800,00

Scarica modulo iscrizione:
www.festocte.it/iscrizione

Rivolto a

Responsabili acquisti e approvvigionamenti, Responsabili di progettazione e sviluppo prodotto.

Obiettivi

- Apprendere la metodologia per individuare le scelte strategiche e operative più idonee per una gestione efficace degli Acquisti nell'ambito dello Sviluppo Nuovi Prodotti
- Essere in grado di operare all'interno di un team interfunzionale integrato attraverso lo sviluppo delle proprie competenze , conoscenze e leadership
- Promuovere la consapevolezza del ruolo per incrementarne la credibilità di fronte a Fornitori e a Clienti Interni

Contenuti

■ Il ruolo della Funzione Acquisti nello Sviluppo Nuovi Prodotti

- Riconoscere le sfide dello Sviluppo Nuovi Prodotti
- Il Team Interfunzionale: integrazione, leadership e comunicazione
- Analizzare Processi e Modelli
- Il Modello Stage- Gate : dall'Ideazione allo Start of Production
- Ruolo e responsabilità del Buyer nelle Fasi del Modello Stage Gate
- Organizzazione della Funzione Acquisti nello Sviluppo Nuovi Prodotti

■ Gli Obiettivi dell'Early Involvement

- La Selezione e la Nomina del Fornitore nello Sviluppo Nuovi Prodotti
- La valorizzazione della BOM (Bill of Material) e il rispetto del Target Cost
- Dall'analisi delle specifiche tecniche al Kick off di Attrezzature e Tooling
- L'allestimento di Prototipi estetici e Prototipi funzionali : tempi e costi
- Come condurre Verifiche di Prodotto e Verifiche di Processo
- Leve per la realizzazione di Cost Saving
- La riduzione del Time to Market come fattore critico di successo

■ Modulistica e Procedure

- La Richiesta d'offerta e il Break Down Cost : analisi e approfondimenti
- Come utilizzare lo Statement of Work , strumento di supporto per la Funzione Acquisti

[Prosegue -->](#)

Pagina 1/2

- Le Condizioni Generali di Acquisto : stesura , conoscibilità e revisione

■ Strumenti e Leve competitive

- Analizzare i vantaggi della Standardizzazione dei componenti di acquisto
- Realizzare Economie di Scala attraverso la scelta del Carry Over
- Il ricorso all' Outsourcing per la realizzazione di cost saving
- La funzionalità del Design to cost nell'abbattimento dei costi di acquisto
- Verificare gli impatti economici di DFM/DFMA (Design for Manufacturing/Design for Manufacturing and Assembly)
- Leva integrazione operativa: co-makership • Leva integrazione strategica: co-design e Black Box

Sperimentarete

- L'efficacia del Modello Stage Gate attraverso lo Sviluppo di un Nuovo Prodotto (Esercitazione)
- Il Processo di Selezione del Fornitore attraverso l'analisi delle Offerte con Break Down Cost (Esercitazione)
- La realizzazione di Cost Saving attraverso la Standardizzazione dei componenti, il ricorso al Carry over e il Design to Cost (Esercitazione)
- Le sfide del Team Working attraverso Giochi di Ruolo (Esercitazione)
- La Credibilità del Ruolo del Buyer di fronte al Fornitore e ai Clienti interni – Il Caso Acme- (Case History)
- Lo Sviluppo Nuovi Prodotti nel Settore Automotive (Case History)

Caratteristiche e metodologia didattica

- Docenti con esperienza manageriale
- Know-how selezionato e solidamente veicolato da chi vive l'azienda, per favorire un apprendimento facile e un'immediata trasferibilità nel proprio contesto di lavoro
- Dibattito, confronto e condivisione delle esperienze dei partecipanti per assicurare la massima integrazione tra contributi teorici e il vissuto nella realtà aziendale
- Didattica interattiva e coinvolgente con l'utilizzo di esercitazioni pratiche e momenti di contestualizzazione sugli esempi dei partecipanti

In collaborazione con

