

LA CREAZIONE DEL VANTAGGIO COMPETITIVO NEL RINNOVAMENTO DELLA RETE DI FORNITURA

Ispirarsi alle più moderne best practice per adeguare il parco fornitori a nuove esigenze. Il vantaggio competitivo non è eterno e come scriveva Michael Porter le aziende devono costantemente proteggerlo e consolidarlo, per evitare che le forze di mercato lo erodano progressivamente. Moltissimi sono gli esempi di aziende di successo che improvvisamente si sono trovate ad attraversare grandi crisi a causa di nuove tecnologie produttive che penalizzavano gli operatori già presenti sul mercato, comparsa di nuove tecnologie di prodotto, ingresso sul mercato di concorrenti più performanti. Se la vostra azienda si trova in una situazione analoga a una di quelle appena descritte o se semplicemente intende giocare d'anticipo consolidando la propria posizione di vantaggio competitivo, una delle opzioni che potrebbe considerare è quella di ripensare al proprio parco fornitori, così da sfruttare al meglio tutto il potenziale che il mercato può offrire. Per farlo vi proponiamo di prendere spunto dalle best practice impiegate in settori come quello dell'automotive, dell'aeronautica, della produzione di macchine, ed altri nei quali il raggiungimento di obiettivi di costo, qualità e servizio sempre più sfidanti ha portato all'affinamento progressivo di modelli di relazione, omologazione e gestione dei fornitori strutturati e robusti. Ad illustrarli in aula si alterneranno alcuni manager che sono stati protagonisti, e continuano ad esserlo, di progetti di rinnovamento e sviluppo del parco fornitori.

L3

DURATA

3 giornate

EDIZIONI

- Milano 9-16 aprile e 28 maggio 2019
- Milano 11 - 18 - 25 ottobre 2019