

## LA TEORIA DEI VINCOLI APPLICATA AGLI ACQUISTI

L3

Ogni funzione aziendale è chiamata a contribuire ai risultati aziendali tramite il raggiungimento di obiettivi specifici. Per farlo oggi i manager possono contare su un ulteriore supporto offerto loro dalla Teoria dei Vincoli (anche detta TOC, dall'inglese Theory of Constraints). Si tratta di un modello gestionale ancora poco diffuso ma che si è rivelato particolarmente efficace. L'assunto di base della teoria è che esistono pochi fattori significativi (i vincoli) che possono ostacolare il raggiungimento di un obiettivo. In ambito Operations, apprendere le tecniche per individuarli, consente di trovare possibili soluzioni ai colli di bottiglia così da accrescere la flessibilità del sistema produttivo. Il corso, dopo l'introduzione del modello, ne presenterà l'applicazione pratica alla produzione ed i conseguenti risvolti nella gestione Acquisti, specie nella relazione con i fornitori.

Il corso è indicato per Buyer, Responsabili Acquisti, Pianificatori della produzione e Responsabili di produzione.

### OBIETTIVI

- Migliorare la propria efficacia manageriale, grazie all'apprendimento di una metodologia strutturata per individuare i principali vincoli presenti nella catena di fornitura che limitano il raggiungimento di un obiettivo così da poterli affrontare adeguatamente
- Fare pratica nella ricerca ed analisi dei vincoli di filiera e delle possibili soluzioni da adottare nella gestione Acquisti

### PRINCIPALI TEMI TRATTATI

- Introduzione alla teoria dei vincoli
- Il concetto di "vincolo"
- Come agire per sfruttare al meglio il vincolo
- Le regole di priorità per ottimizzare la produzione
- Le regole per gli acquisti
- La misurazione delle prestazioni produttive
- I vincoli nel processo produttivo
- La misurazione delle prestazioni del fornitore
- Implementare la Toc con i fornitori
- Il concetto di "vincolo" all'interno dell'organizzazione
- Il sistema Drum Buffer Rope
- Toc e Lean modelli a confronto

### DURATA

1 giornata

### EDIZIONI

- Milano 15 maggio
- Milano 26 novembre
- on line 25 giugno 2021