EARLY INVOLVEMENT

Per lo sviluppo di nuovi prodotti e nuovi servizi
L2

Il contributo in termini di risparmio che gli acquisti possono dare allo sviluppo di nuovi prodotti o di nuovi servizi, attraverso la spinta alla standardizzazione e l'appropriata definizione dei requisiti delle loro principali componenti, è significativo e spesso determinante per il successo sui mercati di vendita. Il coinvolgimento precoce degli acquisti e dei fornitori innovativi consente altresì di ridurre il tempo di lancio dei prodotti/servizi, con ulteriori vantaggi economico-finanziari. Concetti semplici, quelli alla base dell'early involvement, che implicano un'effettiva collaborazione sia interfunzionale sia interaziendale.La giornata di formazione propone in primo luogo un esame dettagliato di due casi di riprogettazione di un prodotto e di un servizio e, successivamente, lo sviluppo dei procedimenti di early involvement.

OBIETTIVI

- Acquisire le informazioni e le nozioni necessarie per affiancare e coadiuvare gli enti tecnici nella riprogettazione di nuovi beni e nuovi servizi
- Familiarizzare con il concetto e con le modalità esecutive dell'early involvement.

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

- Considerazioni inerenti la strategia competitiva
- Le fasi di sviluppo prodotto
- Peculiarità del processo di acquisto
- La curva del valore aggiunto del processo di acquisto
- Classificazione dei rapporti di fornitura complessi
- La Partnership: configurazioni e modelli
- Il modello di Kaufman, Wood e Theyel
- Differenti ruoli dei partners nel processo di sviluppo prodotto
- Correlazione tra istante e livello di coinvolgimento del fornitore nel processo di sviluppo prodotto
- Il processo di Early Involvement
- Caratteristiche di ESI ed EPI nell'Early Involvement
- Elementi influenzanti l'impostazione di una strategia inerente l'Early Involvement
- Il team approach per lo sviluppo ed il lancio dei nuovi prodotti ed il team working
- Principi di VA/VE
- Il target costing nello sviluppo dei nuovi prodotti

DURATA	EDIZIONI
1 giornata	● Milano 9 marzo ● Milano 19 ottobre ● on line 28 maggio 2021 ● on line 29 ottobre 2021

© 2025 Adaci Formanagement Srl SU - P.IVA 12627390151