



A7 - ACQUISTARE LE LAVORAZIONI MECCANICHE A PREZZO TARGET

Come valutare e calcolare il Target Price da negoziare con i fornitori

2 GIORNI - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date

quote di partecipazione IVA esclusa

20 - 21 aprile 2026 | 19 - 20 ottobre 2026

Singola: 985 € - Multipla: 885 €

La determinazione dei prezzi d'acquisto di parti meccaniche si basa sulla conoscenza di fattori quantitativi, quali tempi di lavorazione, quantità di materiali e trattamenti utilizzati e di parametri di costo, quali tassi orari e costo unitario dei materiali impiegati. Entrambi sono funzione delle tecnologie, processi utilizzati e caratteristiche dei mercati di fornitura. La capacità di analizzare questi fattori costituisce una componente essenziale della professionalità del compratore. Il percorso formativo proposto, ricco di esempi applicativi e di interazioni tra docente e partecipanti, metterà i partecipanti in condizione di verificare la congruità delle quotazioni dei fornitori.

A CHI È RIVOLTO

- Direttori Acquisti ed Approvvigionamenti
- Responsabili Acquisti
- Commodity Manager
- Senior Buyer
- Preventivisti
- Cost Engineer

APPRENDERETE A...

- Conoscere i fattori quantitativi e i parametri di costo che concorrono alla determinazione del prezzo di acquisto delle lavorazioni meccaniche
- Utilizzare le tecniche più avanzate di analisi dei driver di costo delle forniture di lavorazioni meccaniche, per poterle gestire al meglio
- Familiarizzare con le tecniche di analisi dei cost driver delle forniture

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Definizione delle variabili critiche di un prodotto
- Creazione di tabelle parametriche e grafici di correlazione
- Definizione della matrice comparativa dei costi
- I criteri di preventivazione per lavorazioni per l'asportazione di truciolo
- Le variabili per la revisione del prezzo d'acquisto
- Simulazione di calcolo dei tempi ciclo e valorizzazione del preventivo su diverse tipologie di codici

I PLUS:

- Durante il corso:
- Utilizzo del sistema di Preventivazione mc2
 - Verranno proposti numerosi esempi di casi



A7 - ACQUISTARE LE LAVORAZIONI MECCANICHE A PREZZO TARGET

PROGRAMMA

PARTE 1:

ANALISI COSTI E E CONTABILITÀ ANALITICA

I vari tipi di costo e la definizione del prezzo

- Classificazione dei costi: variabili e fissi, diretti e indiretti
- Attribuzione dei costi diretti e delle quote di struttura

Il costing di prodotto

- Process costing, job order costing, operation costing, ABC
- I metodi di costificazione parametrici
- I metodi di costificazione analitici

I metodi di costificazione basati sui dati storici

PARTE 2:

Utilizzare l'analisi dei costi per definire il target price negoziale

Il processo Negoziale

Strumenti e tecniche per l'analisi e valutazione delle offerte

Identificare e stimare i principali elementi di costo

Definire le leve e le azioni di riduzione del Costo Totale d'Acquisto

Utilizzare l'analisi dei costi per definire il target price negoziale: identificare e stimare i principali elementi di costo

Strumenti e tecniche di analisi del prezzo

- Analisi del prezzo: analizzare e confrontare i prezzi di mercato
- Analisi della linearità dei prezzi per cluster di prodotti
- Analisi della struttura dei Costi
- Scheda di Scomposizione Costi
- Matrice di Valutazione dei Costi per determinare il Best Price e il Target Price
- Preventivo Interno
- Gestione a Costi Totali d'Acquisto (TCO)
- Analisi del prezzo per tipologia di fornitore (cost drivers, costi fissi e costi variabili, spese generali, determinazione del target cost e del target price)

Il coinvolgimento dei fornitori nel miglioramento del costo di prodotto

- Condizioni per la creazione di un rapporto di partnership
- Co-design ed early involvement
- Continuous improvement delle specifiche di prodotto (Sessioni prodotto/processo)
- Migliorare il prodotto/processo del fornitore

PARTE 3:

Sessione Applicativa: determinare il target price su codici a disegno attraverso l'utilizzo del sistema mc2)

Dal disegno al ciclo di fabbricazione

- La scomposizione del prodotto in componenti: la distinta base
- Le lavorazioni meccaniche: fasi e loro caratteristiche di processo produttivo
- Determinare il ciclo ottimale di fabbricazione dei componenti

Come sviluppare un sistema di preventivazione per

- Definire i tempi e i costi di ogni fase del ciclo di lavorazione
- Comprendere e misurare i singoli Cost Driver, valutando i singoli BEST COST tra fornitori per determinare il BEST PRICE
- Confrontarsi con i fornitori e negoziare su basi oggettive con il supporto di un preventivo affidabile e basato su parametri di calcolo oggettivi
- Chiedere e condividere con il fornitore azioni di miglioramento sul processo (riattrezzaggi, ciclo di lavorazione, ...)
- Valutare il prezzo proposto dal fornitore
- Argomentare eventuali differenze di tempi e costi di lavorazione
- Negoziare con il fornitore il miglior prezzo
- Supportare le tecnologie nell'analisi delle opportunità di saving tecnico

Elaborazione del preventivo di costo e valorizzazione economica

- Costi diretti: materia prima, costo orario macchina, costo orario manodopera
- Lotti di produzione: di grande, media e piccola serie fino a 5 pezzi lotto
- Costi non ricorrenti: attrezzature, provini, programmazione, ...
- Maggiorazione dei costi per calcolo del prezzo: ricarico gestione materia prima/conto lavoro, ricarico per spese generali e amministrative (SGA), % di utile
- Learning curve: % di riduzione dei costi con riferimento alla curva di esperienza del processo produttivo