



A9 - ACQUISTARE STAMPAGGI PLASTICA A PREZZO TARGET

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

1 GIORNO - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date

quote di partecipazione IVA esclusa

3 luglio 2026 | 1 dicembre 2026

Singola: 525 € - Multipla: 475 €

La determinazione dei prezzi d'acquisto di lavorazioni plastiche si basa sulla conoscenza di fattori quantitativi, quali tempi di lavorazione, quantità di materiale utilizzato e di parametri di costo, quali tassi orari e costo unitario dei materiali impiegati. Entrambi sono funzione delle tecnologie e dei processi utilizzati. La capacità di analizzare questi fattori e di applicare il Cost Breakdown dei costi del prodotto costituiscono una componente essenziale della professionalità del buyer. 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 dei prodotti plastici
- Utilizzare le tecniche più avanzate di analisi dei driver di costo delle forniture di lavorazioni plastiche
- Utilizzare le tecniche di analisi dei cost driver dei prodotti per poter definire dei target price negoziali
- Saper determinare il costo di un oggetto ottenuto per stampaggio plastica mediante l'applicazione dei metodi di preventivazione rapida

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Definizione delle variabili critiche di un prodotto
- Creazione di tabelle parametriche
- Definizione della matrice comparativa dei costi
- I criteri di preventivazione per lo stampaggio plastica
- 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:
- Creazione Scheda Scomposizione Costi per stampaggi plastica e verifica coerenze dei prezzi di prodotti portati dai partecipanti
 - Verranno proposti numerosi esempi di casi



A9 - ACQUISTARE STAMPAGGI PLASTICA A PREZZO TARGET

PROGRAMMA

ANALISI COSTI E ECNTABILITÀ 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
- Modalità di creazione del prezzo del prodotto (Product Pricing)

UTILIZZARE L'ANALISI DEI COSTI PER DEFINIRE IL TARGET PRICE NEGOZIALE

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)

Esercitazione di Analisi di un ciclo di Fabbricazione di stampaggio Plastica

Verranno esaminati tempi di Set Up, tempi di stampaggio, numero figure, recupero sfridi, rifiniture manuali e altri driver di costo

Come sviluppare un sistema di preventivazione e valutazione delle offerte 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

Esercitazione: verifica con i partecipanti delle Costi Orari di Lavorazione, con un focus su presse di stampaggio plastica

Il processo negoziale con il fornitore