



CORSO ANALISI TECNICA DEI PRODOTTI DELLA CONCORRENZA

435,00€ IVA Esclusa

CORSO EROGABILE IN SMART TRAINING - lezioni live ON LINE O IN AULA FRONTALE

Comprendere ed applicare tecniche di analisi comparative qualitative anche tramite *benchmarking* strategico.

INFORMAZIONI AGGIUNTIVE

Sede del Corso	On Line e AQM Srl - Via Edison 18, 25050, Provaglio d'Iseo (BS)
Durata del Corso	16 Ore
Livello	Base
Centro di Competenza	Processi Produttivi e Progettazione
Area	Design Review
Referente AQM	Viola Valentina - Tel. 0309291781 - valentinaviola@aqm.it
Modalità Erogazione Corso	Fatte salve le eventuali limitazioni cogenti, a scelta del partecipante il corso può essere erogato in modalità DISTANCE o AULA FRONTALE
Data di Inizio	15 Settembre 2022
Date e Orario Lezioni	15 e 22 Settembre 2022 dalle 8:30 alle 17:30
Mese	Settembre

DESCRIZIONE DEL PRODOTTO

CORSO ANALISI TECNICA DEI PRODOTTI DELLA CONCORRENZA

Corso Analisi Tecnica dei Prodotti. Comprendere ed applicare tecniche di analisi comparative qualitative anche tramite *benchmarking* strategico.

Obiettivi

L'obiettivo del Corso Analisi Tecnica dei Prodotti della Concorrenza è di dare ai partecipanti metodi e tecniche per analizzare i prodotti della concorrenza, e riversare il know-how acquisito nella memoria tecnica aziendale.

Livello

Base

Programma

- Il Processo interfunzionale dell'analisi della concorrenza
- Tear Down (smontaggio e analisi) e Data Base Concorrenza
- Comparazione tecnica dei prodotti (prove distruttive e test)
- Comparazione qualitativa dei prodotti propri e della concorrenza
- Analisi dei costi e competitività del prodotto (visuale/reale/promo)
- Metodologia di Benchmarking

Destinatari

Personale Progettazione e Tecnologie di produzione

Modalità di Verifica Finale

Non prevista

Requisiti Minimi per l'Accesso

Diploma di scuola superiore

Attestati e Certificazioni

A coloro che frequenteranno almeno il 75% del monte ore previsto e che supereranno la verifica finale, verrà rilasciato un attestato di frequenza e/o di superamento verifica finale.

Docenza

Il docente vanta un iter di sviluppo professionale in due fasi distinte: la prima in una grande azienda, quale è Fiat Auto S.p.A., fino al raggiungimento del livello di dirigente, con esperienze nell'area tecnica e commerciale; la seconda caratterizzata da un'esperienza significativa nell'area della consulenza industriale, come libero professionista. In Fiat Auto le principali attività professionali svolte, in area tecnica, riguardano: progettazione, pianificazione tecnica, innovazione, project management. In area marketing e commerciale: marketing strategico, marketing operativo e commerciale. Da consulente svolte importanti attività operative in aziende, di vari settori industriali e attività di formazione presso aziende o istituti di formazione.

[Scheda Corso - PDF](#)