

113

Quota di partecipazione

500,00 € + IVA az. associate

600,00 € + IVA az. non associate

Durata

14 ore

In presenza

PIACENZA, 24 febbraio e 3 marzo

REGGIO EMILIA, 8 e 13 aprile

CESENA, 15 e 21 luglio

RIMINI, 15 e 22 settembre

RAVENNA, 15 e 22 novembre

Webinar

11, 14, 19, 24 ottobre

Iscrizione

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

PROBLEM SOLVING 8D: OGNI PROBLEMA HA UNA CAUSA CHE PUÒ ESSERE ELIMINATA

Obiettivi

Il problem solving è un metodo di approccio e risoluzione dei problemi, sia tecnici che gestionali, che dovrebbe essere la base di lavoro di ogni azienda per ottenere rapidi miglioramenti. La metodologia proposta in questo corso parte dalla comprensione e definizione del problema, anche in termini di criticità, passa attraverso il suo dimensionamento qualitativo e quantitativo, definisce le necessarie azioni di verifica e correzione ed arriva alla identificazione ed eliminazione della Causa Principale (Root Cause) del problema. Attraverso l'impiego di tecniche e strumenti operativi semplici ed immediati che verranno presentati durante il percorso, si potranno raggiungere risultati ad elevato valore aggiunto, soprattutto se usati in ambito "Team Building" ed all'interno di Work Teams.

Destinatari

Aziende manifatturiere, commerciali, di servizio e di logistica a livello top & middle management.

Contenuti

- Analisi delle criticità e delle priorità
- Le 8 Discipline del Problem Solving: metodo sistemico di lavoro
- A3 Report: analizzare, registrare, documentare
- I 7 strumenti base del PS
 - Matrice «E' – Non E'»
 - Mappatura dei processi
 - Analisi di Pareto
 - Brainstorming
 - Diagramma 6M (Ishikawa)
 - 5W + 2H
 - 5 Why's (5 Perché)
- I 7 strumenti avanzati del PS
 - Raccolta dati e stratificazione
 - Istogramma di frequenza
 - Analisi descrittiva
 - Carte di controllo
 - SPC
 - FMEA ed FTA
 - Analisi inferenziale

Docente

Silvio Marzo - Lunga esperienza professionale come Dirigente d'azienda, amministratore delegato ed infine imprenditore, ha sviluppato competenze ed esperienze nella ri-organizzazione dei processi, strategie di sviluppo, attività commerciali e di vendita.