

Stellantis-FCA CSR – szkolenie online

Zarządzanie Specyficznymi Wymaganiami Klienta FCA w odniesieniu do IATF 16949:2016

Agenda:

Szkolenie przeprowadzane jest w oparciu o 5 rewizję CSR'ów opublikowanych w dniu 15.03.2021 r.

1. Powiązanie wymagań IATF z wymaganiami klientów
2. Specyficzne Wymagania Klienta FCA w powiązaniu z IATF:
 - a) FGP.42 – Supplier Quality Sourcing Package & Statement of Requirements (SoR)
 - b) Basic Requirements – Podstawowe Wymagania
 - c) Additional Quality Requirements (AQR) – Dodatkowe Wymagania Jakościowe
 - d) Forever Requirements - SQ.00012
 - e) Manufacturing Feasibility Assessment (MFA) – Ocena Wykonalności Produkcji
 - f) Zarządzanie rozwojem Systemu Zarządzania Jakością (Quality Management System – QMS) dostawcy
 - g) Kryteria eskalacyjne: “OEM Performance Complaint”, “Top Problem Supplier Location Reporting” oraz “Quality New Business Hold”
 - h) Layered Process Audits (LPA) – Audyty Wielopoziomowe
3. 07740 – Kwalifikacja nowych wyrobów oraz wyrobów w eksploatacji
 - a) Proces zamawiania wzorców pod Plant Evaluation (ex-Benestare) przez zakład klienta oraz postępowanie przy negatywnym wyniku
 - b) Tworzenie planu badań autokwalifikacji Supplier Product Validation (ex-AQF) pod kątem definiowania i zatwierdzania badań rekwalifikacyjnych
 - c) Przekazywanie oraz sprawdzanie wyników testów prób integracyjnych Engineering Product Validation (ex-PI)
4. 08090 – Odstępstwo (IAA)– teoria a praktyka
5. SQ.00010 – Advance Quality Planning i Production Part Approval Process
6. SQ.00008 – PDR – Product Demonstration Run

7. 9.01103 – CQC oraz 9.01102 – Jakość Dostaw
8. SQ.00009 – Plan Wzmocnionej Kontroli (Safe Launch Plan – SLP)
 - a) Zakres zastosowania oraz wymagania dot. SLP po przestoju produkcyjnym
9. FGP16 – CSL NBH
10. 9.01120 - Charakterystyki report. Wybór, kryteria rejestrowania i przechowywania dokumentacji kontroli
11. 08018 – Monitorowanie Jakości Dostawców:
 - a) Podział wskaźników reklamacyjnych
 - b) Omówienie reguł dla oceny jakościowej dostawców
 - c) Uwagi praktyczne przy wprowadzania raportów 8D oraz Cross-out'ów
12. Uwagi praktyczne:
 - a) Codesign – co to jest i dlaczego jest tak istotny dla współpracy z FCA
 - b) Kody dostawcy – powiązanie z kodami alfanumerycznymi
 - c) Praktyczne uwagi przy współpracy z zakładami klienta zlokalizowanymi w Europie.
 - d) Best Practice dla rezydentów z zakładów europejskich.

Uczestnik nauczy się :

- Prawidłowej interpretacji wymagań FCA w odniesieniu do IATF.
- Które normy odnoszące się do CSR'ów na stronach IATF'u są nieaktualne oraz przez jakie normy zostały zastąpione
- Które z CSR'ów odnoszących się do Audytu Procesu zostaną wprowadzone w nowym dokumencie audytowym PPAP oraz w jakiej sekcji.
- Zapozna się z głównymi normami obowiązującymi przy współpracy pomiędzy klientem, a dostawcą
- Pozna praktyczne uwagi przy współpracy z zakładami klienta zlokalizowanymi w Europie.
- Best Practice dla rezydentów z zakładów europejskich
- Jakie są różnice między teorią a praktyką dla Odstępstwa

- Jakie fazy uruchomieniowe występują w terminologii FCA oraz co musi być zakończone w poszczególnej fazie uruchomieniowej po stronie dostawcy oraz zakładu klienta.
- Codesign – co to jest i dlaczego jest tak istotny dla współpracy z FCA
- Kody dostawcy – powiązanie z kodami alfanumerycznymi dla zakładów klienta zlokalizowanych w różnych państwach.

Korzyści dla przedsiębiorstwa

- Zrozumienie zasad funkcjonowania przy przyznawaniu pozytywnego Plant Evaluation (ex-Benestare) przyczyni się do uzyskania w optymalnym czasie wyniku pozytywnego z prób, a co za tym idzie, zwrotu części kosztów zainwestowanego w oprzyrządowanie po stronie dostawcy
- Na co zwrócić uwagę przy wypisywaniu wniosku o anulowanie wskaźnika (Non Conformity Ticket – NCT) lub częściowego wniosku o anulowanie wskaźnika
- Pozytywny wpływ na długofalowe budowanie relacji zarówno z FCA SQE jak i działem jakości zakładu klienta poprzez praktyczną znajomość specyficznych wymagań klienta.
- Przyspieszenie czasu reakcji w przypadku zgłaszania problemów jakościowych w zakładach klienta poprzez zdobycie wiedzy na temat rezydentów, którzy mają zbudowane bardzo dobre relacje z działami jakości klienta.

Data szkolenia:

24.11-25.11.2022 – otwarte szkolenie online

Cena:

- 2250,00 zł netto / 2767,7 zł brutto

Dla każdego następnego uczestnika z tej samej firmy – 10% rabatu

Cena obejmuje:

- uczestnictwo w szkoleniu
- wyżywienie w trakcie szkolenia (obiad) – dot. szkoleń stacjonarnych
- materiały szkoleniowe
- certyfikat
- bufet kawowy – dot. szkoleń stacjonarnych
- 12 miesięcy bezpłatnych konsultacji dla uczestników szkolenia
- Bezpłatne miejsce parkingowe – dot. szkoleń stacjonarnych

Cena nie obejmuje kosztów zakwaterowania – dot. szkoleń stacjonarnych

Czas trwania:

2 dni (każdy po 8 godzin lekcyjnych)