

FORD – szkolenie online

FORD CSR - Zarządzanie wymaganiami FORD w odniesieniu do IATF 16949:2016

Agenda:

1. Powiązanie wymagań IATF z wymaganiami klientów
2. Specyficzne Wymagania Klienta FORD w powiązaniu z IATF:
 - Przedstawienie obowiązujących podręczników klienta
3. GPDS (Global Product Development System)
 - Omówienie systemu rozwoju produktu w ujęciu Forda
4. eAPQP (Advanced Product Quality Planning)
 - Zaawansowane planowanie jakości wyrobu
 - Raportowanie poszczególnych elementów rozwoju produktu i procesu (deliverables)
 - Omówienie aplikacji eAPQP
5. Global Phased PPAP requirements
 - Raportowanie gotowości faz PPAP (VPP)
 - Capacity Planning / Capacity Analysis Report
 - Fazy PPAP
6. Wymagania specyficzne Ford dla PPAP 4.0 – omówienie specyficznych wymagań Ford'a dla:
 - standardu PPAP 4.0
 - części z oprogramowaniem wbudowanym
7. PSW (Part Submission Warrant) – zatwierdzenie dokumentacji PPAP przez klienta:
 - Prawidłowe wypełnienie dokumentacji
 - Poziomy zatwierdzenia
8. Q1 Manufacturing Site Assessment – audyt oceny systemu zarządzania jakością dostawcy

9. Zwroty gwarancyjne:

- Cel
- Sposób raportowania
- Ustalenie Acceptance Factor
- Negocjacja obciążeń

10. Portal klienta (Covisint) – przedstawienie najważniejszych aplikacji do codziennej pracy z klientem

Uczestnik nauczy się :

- Prawidłowej interpretacji wymagań FORD w odniesieniu do IATF.
- 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 fazy uruchomieniowe występują w terminologii FORD oraz co musi być zakończone w poszczególnej fazie uruchomieniowej po stronie dostawcy oraz zakładu klienta.

Korzyści dla przedsiębiorstwa

- Zrozumienie zasad funkcjonowania przy przyznawaniu pozytywnego zatwierdzenia wyrobu PPAP 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
- Pozytywny wpływ na długofalowe budowanie relacji zarówno z Ford STA 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.

Cena:

- 1990,00 zł netto / 2447,7 zł brutto

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

W przypadku zamówienia szkolenia w formie zamkniętej u klienta lub w formie zdalnej, uprzejmie proszę o kontakt z biurem.

Cena obejmuje:

- uczestnictwo w szkoleniu
- materiały szkoleniowe
- certyfikat

Data szkolenia:

23.02-24.02.2023 – otwarte szkolenie online

Czas trwania:

2 dni (każdy po 8 godzin lekcyjnych)