



HANS-ANDREAS FEIN & ASSOCIATES

Hans-Andreas Fein è un consulente strategico tedesco, esperto del settore marketing e automotive, con una decennale esperienza in aziende di grandi, medie e piccole dimensioni nell'area manifatturiera della Germania del sud. Con clienti in tutta Europa e Nord America, la sua società pubblica regolarmente uno studio sulle richieste delle aziende automobilistiche tedesche e dei loro fornitori durante una trattativa prezzi.

www.andreasfeinmarketing.de

1.1 CAMBIAMENTI RADICALI NELL'INDUSTRIA AUTOMOBILISTICA

(E COME I FORNITORI AUTOMOTIVE POSSONO RI-POSIZIONARE IL PROPRIO BUSINESS)

TIDAL CHANGE - DISRUPTIONS IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY

(AND HOW AUTOMOTIVE SUPPLIERS CAN RE-POSITION THEIR BUSINESS)

Contenuti

- Segnali e fattori chiave del cambiamento radicale
Tidal Change - Signals and Drivers of the Upheaval
- Panoramica dei cambiamenti in atto
The Menu Card of all the Changes at one Glance
- Analisi, filtraggio, suddivisione e valutazione dei cambiamenti
Analyzing, Filtering Sorting and Evaluating the Disruptions
- Minacce ed opportunità - Piano d'azione per il nuovo modello di business
The Threats and the "Corridor of Opportunities" - Road Map for the New Focus

- Quo Vadis - sfide, opzioni e prossimi passi da compiere
Quo Vadis - The Challenges, Options and the Work List for the Next Steps
- Riepilogo e considerazioni di chiusura
Summary and Closing Statements for the New Era

WORKSHOP IN LINGUA INGLESE

Target: Sales Manager, Key Account Manager, Business Developer

Location: Polo Tecnologico di Pordenone "Andrea Galvani"
Via Roveredo, 20/B - 33170 Pordenone (PN)

Data: 12 Maggio 2020 | **Deadline** iscrizioni: 4 Maggio 2020

Orario: 09.00 / 17.00 | **Durata:** 7 ore

Prezzo: € 500,00* + IVA

Prezzo Azienda COMET: € 350,00* + IVA

* Verifica la scontistica che COMET ti ha riservato e/o la possibilità di finanziamento dell'attività contattandoci all'indirizzo mail plus@clustercomet.it o al numero di telefono +39 0434 241071

1.2 KEYACCOUNT MANAGEMENT PROATTIVO PRO-ACTIVE KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Contenuti

- Storia e informazioni di base sul Key Account Management
History and Basic Information on Key Account Management
- Programma dell'Account – Manuale d'approccio
The Account Plan - The Handbook for the Approach
- Strategie e gestione del fornitore
Vendor Strategies and Vendor Management
- Approccio – Fidelizzazione della clientela e Sviluppo nuovi clienti
The Approach - Customer Retention and New Customer Development
- Organizzazione e autogestione del Key Account Management
Organisation and Self Management of Key Account Management
- Domande & risposte, riepilogo e conclusioni
Questions & Answers, Summary and Conclusions

WORKSHOP IN LINGUA INGLESE

Target: Sales Manager, Key Account Manager, Business Developer

Location: Polo Tecnologico di Pordenone "Andrea Galvani"
Via Roveredo, 20/B - 33170 Pordenone (PN)

Data: 13 Maggio 2020 | **Deadline** iscrizioni: 4 Maggio 2020

Orario: 09.00 / 17.00 | **Durata:** 7 ore

Prezzo: € 500,00* + IVA

Prezzo Azienda COMET: € 350,00* + IVA



1.3 TRATTATIVA PREZZI CON CLIENTI IMPORTANTI PRICE NEGOTIATIONS WITH “LOPEZ-PURCHASERS”

Contenuti

- Tipiche richieste di riduzione prezzo e atmosfera di negoziazione
Typical Price Reduction Requests and the Negotiation Atmosphere
- Preparazione strategica e concreta alla Negoziazione sul prezzo
Strategical and Factual Preparation of a Price Negotiation
- Moderne strategie di acquisto e selezione dei fornitori
Modern Purchasing Strategies and Vendor Selection
- Il "Purchaser's Game" ed "equilibrio delle parti"
The "Purchaser's Game" and the "Balance of Forces"
- Casi studio in Gruppi di Lavoro
Case Studies in Group Work
- La forza delle argomentazioni e altri strumenti per raggiungere l'obiettivo
The Power of Arguments and other Tools to Get Through
- Riepilogo e Conclusioni
Summary and Conclusions

WORKSHOP IN LINGUA INGLESE

Target: Sales Manager, Key Account Manager, Project Manager, Sales Support

Location: Confindustria Udine – Largo Carlo Melzi, 2 – 33100 Udine (UD)

Data: 14 Maggio 2020 | **Deadline** iscrizioni: 6 Maggio 2020

Orario: 09.00 / 17.00 | **Durata:** 7 ore

Prezzo: € 500,00* + IVA

Prezzo Azienda COMET: € 350,00* + IVA

1.4 ASPETTI PSICOLOGICI NELLE NEGOZIAZIONI DIFFICILI

PSYCHOLOGY AND DRAMATICS IN TOUGH NEGOTIATIONS

Contenuti

- Il "Catalogo delle crudeltà" durante le trattative prezzo scorrette
"The Catalogue of Cruelties" in Unfair Price Negotiations
- I quattro assiomi della comunicazione - Il non verbale come parte del messaggio
The Four Axioms of Communication - the Non Verbal as Part of the Message
- Irregolarità e manipolazioni e come reindirizzare la trattativa a proprio favore
Breaches of the Rules, Manipulations and How to Gain Back Influence on the Negotiation
- I limiti del sopportabile e i tre passi per tornare ad una trattativa equa
The Limits of the Acceptable and the 3 Modules Back to the Factual Level
- Aspetti teatrali e gestione del tempo durante la trattativa
Dramatics and Time Management for Negotiations
- La guida per l'impostazione del proprio repertorio di trattativa
The Guideline for One's Own Individual Negotiations Repertoire
- Riepilogo e suggerimenti
Resume and Hints for the Implementation into the Practice of Negotiations

WORKSHOP IN LINGUA INGLESE

Target: Sales Manager, Key Account, Project Manager

Location: Polo Tecnologico di Pordenone "Andrea Galvani"
Via Roveredo, 20/B - 33170 Pordenone (PN)

Data: 15 Maggio 2020 | **Deadline** iscrizioni: 6 Maggio 2020

Orario: 09.00 / 17.00 | **Durata:** 7 ore

Prezzo: € 600,00* + IVA

Prezzo Azienda COMET: € 400,00* + IVA



1.5 TATTICHE E METODI PER DIFFICILI TRATTATIVE PREZZI

TACTICS AND METHODS FOR TOUGH PRICE NEGOTIATIONS

Contenuti

- Introduzione e cenni storici
Introduction and History
- Ruolo e strumenti a disposizione dell'acquirente
The Assignment of a Purchaser and his Toolbox
- Tattiche del Venditore: strumenti e il dove, come, quando
The Tactics Kit for the Salesman: the Tools and the Where, How and When
- Analisi dei costi, e-auction e negoziazioni parallele
Cost Break Down, E-Auction and Parallel Negotiations
- Casi studio in Gruppi di Lavoro
Case Studies in Group Work
- La svolta nella negoziazione
The Turn Around in the Negotiation Process and the Road to the Solution
- Conclusioni e Risultati
Summary and Results

WORKSHOP IN LINGUA INGLESE

Target: Sales Manager, Key Account, Project Manager

Location: Confindustria Udine – Largo Carlo Melzi, 2 – 33100 Udine (UD)

Data: 18 Maggio 2020 | **Deadline** iscrizioni: 6 Maggio 2020

Orario: 09.00 / 17.00 | **Durata:** 7 ore

Prezzo: € 500,00* + IVA

Prezzo Azienda COMET: € 350,00* + IVA

* Verifica la scontistica che COMET ti ha riservato e/o la possibilità di finanziamento dell'attività contattandoci all'indirizzo mail plus@clustercomet.it o al numero di telefono +39 0434 241071

COMET^{Plus}

2^a Edizione

UPGRADE YOUR COMPETENCE

2019-2020
Mechanical Workshops

CONTATTI

Per informazioni riguardo gli workshop contattateci all'indirizzo e-mail plus@clustercomet.it o al numero +39 0434 241071

Indice workshop

Area Tecnico-Operativa	pag. 11
1. AQM	
1.1 Soldatura con 1 simulatore virtuale weld trainer 4.0	pag. 12
1.2 Lettura e interpretazione del disegno tecnico	pag. 14
1.3 Difetti dei rivestimenti	pag. 15
1.4 Verniciatura industriale - base	pag. 16
1.5 Le famiglie degli acciai per costruzioni meccaniche	pag. 17
1.6 Acciai inossidabili	pag. 18
1.7 Condizioni tecniche fornitura e acquisto prodotti finiti semifiniti in acciaio	pag. 19
2. LAB.MET	
2.1 Tensioni residue	pag. 20
3. LAMA FVG	
3.1 3D printing entrepreneur	pag. 22
3.2 3D printing experience	pag. 23
4. METLAB	
4.1 Conformità del prodotto alle specifiche geometriche	pag. 24
5. OFFICINA PITTINI PER LA FORMAZIONE	
5.1 Programmare l'automazione industriale	
- 1 ^a Appuntamento	pag. 26
- 2 ^a Appuntamento	pag. 27
6. SANDVIK COROMANT	
6.1 Generatore	pag. 28
6.2 Fresatura	pag. 29
6.3 Tornitura	pag. 30
6.4 Economia delle lavorazioni - analisi e riduzione costo componente	pag. 31
7. S.D.M. MEASURING INSTRUMENTS	
7.1 Metrologia di base	pag. 22
7.2 Metrologia operativa	pag. 34
8. UNIVERSITÀ DI UDINE	
8.1 Cenni sulle tecniche per la soppressione delle vibrazioni nelle lavorazioni ad asportazione di truciolo	pag. 26
8.2 Introduzione alle tecniche caticamiche per lavorazioni di fresatura da 3 a 5 assi	pag. 38
8.3 Tecniche multi-sensore per il monitoraggio robusto di processo	pag. 38
8.4 Machine learning per applicazioni manifatturiere	pag. 39
Area Strategico-Aziendale	pag. 41
1. HANS-ANDREAS FEIN & ASSOCIATES	
1.1 Cambiamenti radicali nell'industria automobilistica (e come i fornitori automotive possono ri-posizionare il proprio business) Tidal change - disruptions in the automotive industry (and how automotive suppliers can re-position their business)	pag. 42
1.2 Key account management proattivo Pro-active key account management	pag. 44
1.3 Trattativa prezzi con clienti importanti Price negotiations with "Lopez-purchasers"	pag. 45
1.4 Aspetti psicologici nelle negoziazioni difficili Psychology and Dramatics in tough negotiations	pag. 46
1.5 Tattiche e metodi per difficili trattative prezzi Tactics and methods for tough price negotiations	pag. 47
2. LEF	
2.1 Industria 4.0: Migliorare l'utilizzo delle macchine	pag. 48
2.2 Disegnare la trasformazione digitale della tua azienda	pag. 49
3. LYL PROJECTS	
3.1 Introduzione all'intelligenza artificiale, machine learning e data science	pag. 50
4. SINAPSI GROUP	
4.1 Gestione del team: strumenti per il responsabile nell'azienda metalmeccanica	pag. 52
4.2 Obiezioni di vendita nella meccanica: tecniche per la gestione	pag. 54
4.3 Strumenti e tabelle di sintesi per la migliore analisi dei dati di vendita	pag. 55
4.4 Comunicazione efficace per il personale tecnico metalmeccanico	pag. 56
4.5 Tecniche commerciali: Attività di vendita nel settore metalmeccanico	pag. 56
4.6 New business meccanica: la leva commerciale per l'ufficio tecnico	pag. 57
5. UNIVERSITÀ DI UDINE	
5.1 Robot Collaborativi (COBOT): che cosa sono e come possono essere utilizzati	pag. 58
5.2 Acquisizione dati e misura di vibrazioni meccaniche	pag. 59

COMET si riserva la facoltà di annullare l'attività qualora gli iscritti al workshop non raggiungano un numero sufficiente.

Tutte le attività possono essere ricalendarizzate e/o organizzate in sede aziendale. Scopri come contattandoci all'indirizzo e-mail plus@clustercomet.it



Sede Operativa Pordenone
c/o Unione Industriali Pordenone
Piazzetta del Portello, 2
33170 Pordenone

Sede Operativa Udine
c/o Parco Scientifico e Tecnologico
Luigi Danieles
Via Jacopo Linussi, 51
33100 Udine

Sede Legale
c/o Polo Tecnologico di Pordenone
Andrea Galvani
Via Roveredo, 20b
33170 Pordenone

Tel: +39 0434 241071
info@clustercomet.it
www.clustercomet.it