

FORMATIONS AGRO-ALIMENTAIRE

FLASH INFOS : Octobre 2010

Sur mesure - Accompagnement individualisé - Coaching

Management visuel

Total Productive Maintenance TPM

Fonction Achat / Vente

Le Management Visuel :

un outil performant d'amélioration continue peu utilisé par les IAA.

- Intégration de **techniques visuelles** et de **concepts de communication**.
- **Optimisation des processus**, **élimination des gaspillages** et **niveau de qualité requis assuré**.
- Management des équipes facilité, **implication de tous les acteurs** et **réelle dynamique de groupe** dans le temps.

Formation associée à des projets pilotes de l'entreprise pour une efficacité optimum.

Quelques résultats :

Chasse aux pertes et optimisation des capacités de production
Amélioration de la performance et de la sécurité
Mise en place d'indicateurs, de méthode du progrès continu

Intervenant : Consultant expert en amélioration des performances et organisation industrielle - Spécialiste du Management Visuel et des techniques 5S et SMED.

La Total Productive Maintenance TPM :

comment obtenir des résultats spectaculaires et pérennes d'amélioration de la performance.

- **Amélioration des ressources de production** visant la performance économique de l'entreprise.
- Disponibilité, performance des ressources et qualité : leviers utilisés par la TPM.
- **Mise en place structurée** prenant en compte les **aspects techniques, organisationnels** et surtout **humains** de l'entreprise.
- Englobe tous les outils d'amélioration de la qualité (SPC, 5S, SMED, AMDEC, communication visuelle...)

Formation associée à des projets pilotes de l'entreprise pour une efficacité optimum.

Quelques résultats les plus importants :

Réduction des coûts
Augmentation de la productivité sans réduire la qualité de produit.
Limite des pertes de toutes sortes.
Réduction des accidents

Intervenant : Ingénieur conseil expert en maintenance industrielle – ancien Directeur de société de service en maintenance industrielle et tertiaire.

La fonction ACHAT/VENTE :

levier privilégié pour améliorer le profit de l'entreprise.

- Véritable centre de profit puisqu'il représente un **potentiel de réduction des coûts** de plus en plus important.
- **Pérennité de l'entreprise** assurée par l'amélioration des ventes.

Quelques résultats :

5% de gains sur vos achats = augmentation de votre marge nette de 3%

Intervenant : Ingénieur ESC - depuis 10 ans, Consultante en stratégie et organisation des achats et vente - Ancienne Directrice des achats dans différents groupes multi- nationaux.

