



## ניתוח מחזור חיים של ציוד מעריסה עד הקבר.

### תיאור הקורס

סדנא זו מבוססת על שימוש במודל של עלות בעלות כוללת. המתייחסת, בעיקר לחיים המבצעיים של הציוד והשירותים הנדרשים לשמור את הציוד מבצעי ורלבנטי לבעלים / למפעיל של הציוד. ההנחה היא שסביב הדרישות העסקיות (או דרישות המשימה) לשינויים בציוד לאורך זמן ושהטכנולוגיה סביב הציוד משתנה גם היא באמצעות גלגול הציוד הנבנה על פי מחזור החיים שלו מעריסה ועד הקבר. במודל זה כלולים נושאים כמו שינויי בעלות הנדונים עם ההשלכות הנוצרות בעקבותיהם.

ממערכת מחזור החיים של ציוד מהעריסה אל הקבר, תבנה מודל של עלות כוללת של הבעלות המבוסס על המשימות שעל הבעלים / המפעיל לבצע כדי לשמור על הנכס 'יצרני'. תחילה, המשימות או התפקידים אינם מוקצים בהנחה שיש לספק אותם על מנת לשמור את המכונה יצרנית. יוצרו הצעות למתן ערך לכול תפקיד ויווצר מחזור חיים חזותי. ממחזור החיים תלמד עוד על הדרך שבה תוכל להשתמש במודל לתחזק את מחזור החיים. המזומנים בעלי הערך שלך על פני כול החיים התפעוליים של הציוד.

### תוצאות הלמידה

בסיום הקורס מעריסה לקבר:

☑ תדע לבנות מודל מפורט של עלות בעלות כוללת למוצרים חדשים וקיימים כאחד.

תדע ליצור הצעת ערך לכל המשרות המזוהות על פני מחזור החיים של העריסה אל הקבר.  
תלמד כיצד להשתמש במודל על בסיס שיווקי אסטרטגי.  
תלמד כיצד תוכל לתמוך בארגון שלך על בסיס טקטי.

## למי מיועד הקורס

מנהלים ומובילים האחראים למתן שירותים, לתכן שירותים ולשירות לאחר מכירה  
מנהלים ומובילים בפיתוח מוצרים חדשים ובפיתוח עסקי

## מחירי הקורסים

Rate: 800 CHF

## משך הקורס

1 day

## המרצה



Shaun West

GE עבור (aftermarket) שון ווסט עבד במשך 18 שנים בתחום השירותים של אחרי המכירה  
בריטניה) לפני (RWE - שוויץ) ו) Sulzer Rotating Equipment Services (איטליה), Energy Services  
בכל אחד מהתפקידים התמחור היה תמיד היבט. Hochschule Luzern. שעבר לתפקידו האקדמי ב  
וחוזי שירות. כיום, בתפקידו האקדמי, הוא M & A חשוב, מאמידת יצירת הערך, לעסקאות  
מפגיש את ניסיונו התעשייתי עם המכללה האקדמית כדי לחקור ולהפיץ נושאי מפתח הקשורים  
במערכות שירותי מוצרים, בעיקר בסביבה תעשייתית