

---

课时：2D/3D

## 《价值工程实战》

---

### 课程背景

---

1. 客户期望企业的产品功能增加、性能能够进一步提升，但是价格却要进一步降低，怎么办？
2. 客户需求不断变化，新技术、新工艺不断涌现，如何优化产品的功能和性能？如何给客户提供其所需的高性价比的产品？
3. 提升产品的价值竞争力，是以提高性能为主，还是以降低成本为主？
4. 面对市场竞争所需的成本降低 20%-30%的要求，企业凭借加强采购管理、采取节约材料、缩短作业时间、减少劳力等传统方式降低成本，其成效极为有限，怎么办？
5. 产品的功能很强，却因为价格高无人问津；产品的价格很低，却因为功能偏弱依然缺乏竞争力，怎么办？

6. 企业的研发和设计人员对企业的现有产品难以找到改进点或很难推出新一代产品，怎么办？

价值工程起源于上世纪第二次世界大战。它以一种全新的理念，将  $V=F/C$  (价值=功能/成本) 简单的数学概念经由管理手法，运用技术、信息、创意等经营要素转化成以最低成本研制最适功能的产品。目前已在全球各行业发挥其卓越功效。

企业在产品研发和二次开发阶段引入价值工程管理方法，可在提升或维持或优化产品功能和性能的原则下，节省巨额生产、服务或管理费用，从而能够为客户提供高价值产品，帮助企业打造产品核心竞争力，并为企业创造最高收益。

---

### 培训特色

---

案例分析、参训学员针对企业自身产品的实战演练贯穿整个培训过程

---

### 课程解决问题及收益

---

- 1、帮助学员系统了解和掌握价值工程的基本理论、方法和过程；
- 2、学习价值工程的核心内容，掌握各项主要管理技术,提升解决问题的能力；
- 3、通过案例分析、专题讨论、实战演练帮助学员达到对价值工程标杆管理实践的高度认知,并能在企业内部独立开展价值工程项目；
- 4、如何解决：功能增加、性能提升而产品价格走低的问题？

- 
- 5、如何解决：不断变化的客户需求与产品开发新产品、新功能、新工艺、新技术之间的矛盾？
  - 6、如何解决：市场产品价格逐渐走低，如何从产品开发整个环节中某个环节降低成本达到系统成本的降低—生产？采购？市场？管理？……

---

## 培训方式

---

讲授+案例剖析+实战演练

---

## 参加对象

---

各企业董事长、总经理、副总经理、技术总监、生产总监、研发部经理、技术部经理、生产部经理、工程部经理、产品经理、项目经理、研发工程师、设计工程师、工艺工程师等

---

## 课程大纲

---

### 第一部分：案例分析

根据案例阅读材料或学员公司案例进行研讨、分析

- 1.【功能定义】【功能分析评价】【提出改进方案】如何进行？
- 2.如何从功能系数、成本系数、价值系数中分析出哪个方案时最优方案？

### 第二部分 综述

#### 第一单元 价值工程概述

##### 1 价值工程概要

##### 1.1 价值工程的产生与发展

###### 1.1.1 起源

###### 1.1.2 发展

##### 1.2 价值工程的核心概念

###### 1.2.1 功能

###### 1.2.2 性能

###### 1.2.3 成本

###### 1.2.4 价值

##### 1.3 提高产品价值的途径

##### 1.4 价值工程基本原理

##### 1.5 开展价值工程的工作流程

##### 1.6 如何组建价值工程的高效工作团队

---

## 第三部分 识别产品价值问题

### 第二单元 价值工程研究对象

#### 2 如何选择价值工程研究对象？

##### 2.1 价值工程分析对象的选择

###### 2.1.1 选择分析对象的角度

###### 2.1.2 选择分析对象的方法

###### 2.1.3 典型案例分析

##### 2.2 价值工程改进对象的选择

###### 2.2.1 选择价值工程改进对象的常用方法

###### 2.2.2 典型案例分析

### 第三单元 价值工程信息收集

#### 3 如何收集开展价值工程研究所需的信息？

##### 3.1 收集信息的内容

##### 3.2 对信息的要求

##### 3.3 信息收集计划

##### 3.4 收集信息的方法

##### 3.5 典型案例分析：某知名公司创新之道--需求决定创新方向

#### 实战演练---学员企业产品的客户需求分析

### 第四单元 功能分析与评价

#### 4 如何进行功能分析？

##### 4.1 功能定义

###### 4.1.1 功能定义的方法

###### 4.1.2 典型案例分析

##### 4.2 功能分类

###### 4.2.1 功能的主要类别

###### 4.2.2 典型案例分析

#### 实战演练---学员企业产品的功能定义和分类

##### 4.3 功能整理

###### 4.3.1 FAST图

###### 4.3.2 典型案例分析

#### 实战演练---学员企业产品的功能系统图

---

## 4.4 功能评价

### 4.4.1 功能评价步骤

### 4.4.2 功能目前成本

#### 4.4.2.1 功能目前成本的计量

#### 4.4.2.2 典型案例分析

### 实战演练---学员企业产品的功能成本矩阵

### 4.4.3 功能目标成本

#### 4.4.3.1 功能目标成本的计量

#### 4.4.3.2 功能重要度系数的计算

#### 4.4.3.3 典型案例分析

### 实战演练---学员企业产品的功能目标成本

### 4.4.4 功能价值评估

#### 4.4.4.1 功能价值评估方法

#### 4.4.4.2 典型案例分析

### 实战演练---学员企业产品的功能价值评估

## 第三部分 解决产品价值问题

### 第五单元 方案创造

#### 5 如何构思价值工程改进方案？

##### 5.1 创造型人才的特征、开发、培育

##### 5.2 创造性思维（案例）

##### 5.3 发散型思维（案例）

##### 5.4 运用多种心理活动规律激发创新

##### 5.5 典型案例分析

### 实战演练---学员企业产品的价值改进方案

### 第六单元 方案分析与评价

#### 6 如何分析与评价方案

##### 6.1 概略评价

###### 6.1.1 概略评价原则

###### 6.1.2 名义分组技术

###### 6.1.3 典型案例分析

##### 6.2 方案具体化和试验研究

---

## 6.3 详细评价

### 6.3.1 详细评价的属性

### 6.3.2 层次评价技术

## 6.4 典型案例分析

实战演练---学员企业产品价值改进方案的详细评价

## **第七单元 价值工程改进方案落实**

7 如何实施价值改进方案与评价价值工程成果?

### 7.1 价值工程改进计划

### 7.2 价值工程改进方案的实施

### 7.3 评价价值工程成果

## **课程总结**