



Sudhara International

+48 32 724 35 86



info@sudharapolska.com

www.sudharapolska.com

AUDITY KLIENTA W PRZEMYŚLE MOTORYZACYJNYM JAK NALEŻY JE PROWADZIĆ?

PROGRAM SZKOLENIA

Cel szkolenia

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do skutecznego przygotowania oraz przeprowadzenia auditu klienta w branży motoryzacyjnej, zgodnie z normami IATF 16949, VDA 6.3 oraz VDA 6.5. Uczestnicy zdobędą umiejętności praktyczne w zakresie analizy wymagań klienta, budowania i rozumienia logiki pytań auditowych, zarządzania interakcją z auditorem oraz prawidłowego dokumentowania wyników auditu. Szkolenie uwzględni także psychologiczne aspekty auditu i strategie radzenia sobie z trudnymi sytuacjami podczas wizyt klienta.

Program szkolenia:

- Wprowadzenie.
- Przypomnienie podstawowych terminów, definicji.
- Auditowanie zgodnie z ISO 19011 – przypomnienie.
- Analiza normatywu IATF, VDA 6.3, VDA 6.5 - 4 kroki - jak przygotować się do auditu klienta.
- Budowa pytań auditowych pytania otwarte – pytania pomocnicze – pytania zamknięte - jak odpowiadać na pytania klienta.
- Techniki prowadzenia auditu + stany osobowości audytora klienta.
- Zbieranie informacji audytowej + dokumentowanie – jak pokierować audytorem klienta.
- **Ćwiczenia: przygotowanie i przeprowadzenie auditu klienta:**
 - System.
 - Proces.
 - Wyrób.

EGZAMIN

Ćwiczenia praktyczne: Przygotowanie i przeprowadzenie auditu klienta:

Celem modułu ćwiczeniowego jest przełożenie wiedzy teoretycznej na działania praktyczne, rozwój umiejętności interpersonalnych i technicznych niezbędnych do skutecznego prowadzenia oraz „prowadzenia” auditu klienta.

1. Audit systemu jakości – ćwiczenie warsztatowe.

Zakres: Przegląd zgodności systemu zarządzania jakością z wymaganiami IATF 16949 i VDA.

Zadania:



Park Technologiczny Woda Energia Bezpieczeństwo, Żeliwna 38A, 40-599 Katowice



Sudhara International

+48 32 724 35 86



info@sudharapolska.com

www.sudharapolska.com

- Opracowanie listy kontrolnej audytowej na podstawie wybranego rozdziału normy IATF (np. Leadership, Risk Management).
- Przygotowanie odpowiedzi na pytania klienta: przykłady dobrej i złej odpowiedzi.
- Symulacja rozmowy z audytorem klienta: postawa obronna vs partnerska.
- Identyfikacja potencjalnych „pułapek” w dokumentacji systemowej.

2. Audit procesu - ćwiczenie z wykorzystaniem VDA 6.3 (moduły P2, P3, P6, P7).

Zakres: Audit procesu produkcyjnego wybranego detalu (np. korpus aluminiowy, komponent z tworzywa, element zgrzewany).

Zadania:

- Odczyt i analiza schematu procesu technologicznego.
- Dobór pytań auditowych (w tym pomocniczych) zgodnych z matrycą VDA 6.3.
- Ocena poziomu ryzyka i skuteczności działań kontrolnych (DFMEA, PFMEA, CP).
- Symulacja scenki: audit na hali produkcyjnej – jak komunikować się z operatorem i audytorem.

3. Audit wyrobu - zgodność z VDA 6.5 i wymaganiami klienta OEM.

Zakres: Ocena gotowego produktu pod kątem wymagań jakościowych i auditowych.

Zadania:

- Weryfikacja dokumentacji jakościowej wyrobu (rysunki, wymagania klienta, arkusze kontroli).
- Sprawdzenie spójności między SPC, wynikami pomiarów, a wymaganiami specyfikacji klienta.
- Symulacja sytuacji konfliktowej: klient wskazuje niespójność danych – jak reagować?
- Ćwiczenie: przygotowanie argumentacji i dokumentacji „na gorąco”.

Element wspólny - „Role playing” „Prowadzenie” audytora klienta.

Każde z ćwiczeń zawiera element pracy nad **umiejętnością świadomego kierowania auditem**:

- Jak wprowadzać audytora?
- Jak kontrolować przebieg rozmowy?
- Jak wychodzić z trudnych sytuacji (np. pytania podchwytliwe, presja czasu, nieznajomość odpowiedzi)?
- Jak zapanować nad emocjami w zespole?

Podsumowanie modułu ćwiczeń

- Wspólna analiza przebiegu ćwiczeń.
- Omówienie błędów popełnianych najczęściej przez auditowanych.
- Wnioski: co można poprawić w realnych auditach klienta.

Grupa docelowa

Szkolenie przeznaczone jest dla:

- Kierowników ds. jakości w przemyśle motoryzacyjnym.
- Inżynierów jakości, produkcji, procesów i rozwoju dostawców.
- Liderów zespołów auditowych (zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych).
- Osób odpowiedzialnych za przygotowanie organizacji do auditów klienta OEM i Tier 1.
- Auditorów wewnętrznych chcących poszerzyć kompetencje o wymagania klienta.



Korzyści po szkoleniu

Uczestnicy po zakończeniu szkolenia będą potrafili:

- W sposób metodyczny przygotować organizację do auditu klienta wg norm motoryzacyjnych.



Park Technologiczny Woda Energia Bezpieczeństwo, Żeliwna 38A, 40-599 Katowice



Sudhara International

+48 32 724 35 86



info@sudharapolska.com

www.sudharapolska.com

- Zbudować logiczne i trafne pytania auditowe (otwarte, pomocnicze, zamknięte).
- Reagować na różne style auditorów i radzić sobie z presją auditową.
- Wykazać zgodność z wymaganiami IATF i VDA na poziomie oczekiwanym przez klientów branży automotive.
- Dokumentować ustalenia auditowe w sposób przejrzysty i rzetelny.
- Poprawić wyniki auditów klienta i ograniczyć ryzyko niezgodności.
- Prowadzić wewnętrzne audyty na poziomie profesjonalnym, zwiększając gotowość zakładu na wizyty OEM.

Metodyka szkolenia

Szkolenie realizowane jest w formule **praktyczno-analitycznej**, z pełnym zaangażowaniem uczestników poprzez:

- **Mini-wykłady** z przykładami z auditów OEM (VW, BMW, Ford, Stellantis).
- **Analiza normatywna i dokumentacyjna** (fragmenty VDA, checklisty IATF).
- **Ćwiczenia praktyczne:** symulacje auditów systemu, procesu i wyrobu.
- **Dyskusje grupowe** i rozwiązywanie typowych sytuacji auditowych.
- **Trening odpowiedzi** na trudne lub podchwytliwe pytania klienta.
- **EGZAMIN** potwierdzający nabyte umiejętności w prowadzeniu audytów klientów.

Czas trwania szkolenia - 2 dni



Park Technologiczny Woda Energia Bezpieczeństwo, Żeliwna 38A, 40-599 Katowice