
ECONOMICS PER BUYERS

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Un corso pratico e operativo pensato per i professionisti degli acquisti che vogliono evolvere la gestione dei fornitori oltre la semplice leva del prezzo. I partecipanti impareranno ad analizzare i bilanci e la solidità **economico-finanziaria** dei partner per prevenire blocchi nella catena di fornitura. Attraverso l'analisi del TCO (Total Cost of Ownership), la gestione del budget e l'identificazione dei rischi di Supply Chain, il percorso fornisce tutti gli strumenti per selezionare partner affidabili e tutelare la continuità aziendale.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

Modulo 1 – Conoscenze di economia per i Buyer in un Business VUCA

- Conoscenze di economia per i Buyer
 1. Economie di Mercato, economie low cost, economie emergenti
 2. Libera concorrenza, Monopolio, Oligopolio e Monopsonio.

- Il Controllo di Gestione:
 1. Che cos'è e a che cosa serve;
 2. Perché anche la Funzione Acquisti deve contribuire.

- Pianificazione aziendale e Budget d'impresa.
- Strumenti per il Buyer:
 1. Cost Analysis
 2. Total Cost of Ownership (TCO)

Modulo 2 – Aspetti economici e finanziari

- Gli aspetti economico-finanziari che la Funzione Acquisti dovrebbe saper gestire:
 1. Elementi del Bilancio che ci illuminano sulla solidità economico-finanziaria del Fornitore;
 2. Composizione e lettura di un bilancio;

ESERCITAZIONE: Lettura di un esempio di bilancio di un potenziale Fornitore

- Indici di redditività d'interesse per la Funzione Acquisti;
- Cenni sui report economici di valutazione della solidità dei Fornitori.
- Pianificazione aziendale e predisposizione/utilizzo del Budget Acquisti:

1. Preparazione, gestione e monitoraggio del Budget degli Acquisti, strumento per gestire la Funzione Acquisti;
2. Ricepire dati e informazioni, predisporre i supporti necessari e seguirne l'andamento.

Modulo 3 – Dalla Gestione del Fornitore Dominante alla Gestione del Rischio di Fornitura

- Il Fornitore Dominante e la sua gestione:

1. Rilevanza e Dominanza Cliente/Fornitore come rilevarle.
2. Le matrici da utilizzare per la loro conoscenza e la gestione del Fornitore Dominante.
3. Utilizziamo la Swot Analysis nella gestione dei Fornitori Critico/Strategici?

- La gestione del Rischio nella Catena di Fornitura

1. Che cosa intendiamo per «Rischio nella Catena di Fornitura» e perché dobbiamo imparare a gestirlo.

- Fare Risk management, individuarne il Rischio Economico e gestirlo correttamente.
- Strumenti per il Buyer:

OBIETTIVI FORMATIVI

ata alla gestione del Fornitore.
rischio»?

- Capire l'importanza di valutare i fornitori non solo sui Prezzi e sugli aspetti Tecnico/qualitativi, ma anche dal punto di vista della solidità economico finanziario;
- Saper analizzare i bilanci aziendali dei Partner, valutarne la solidità ed evitare il rischio di interruzione delle forniture.
- Gestire il budget degli Acquisti e saper analizzare partendo dalla gestione del TCO (*Total Cost of Ownership*).
- Gestione dei rischi legati alla Supply Chain: Identificare e mitigare i rischi legati all'approvvigionamento e scegliere Fornitori Partner adeguati.

DESTINATARI

Il corso è ideale per professionisti che operano nella catena di fornitura e che hanno la necessità di integrare competenze tecniche di acquisto con solide basi economico-finanziarie: Buyer e Senior Buyer, Responsabili Acquisti / Purchasing Manager, Supply Chain Manager e Category Manager, Addetti all'Ufficio Acquisti in crescita professionale.

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

NOTE

Il corso sarà trasmesso via ZOOM o Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app tramite qualsiasi pc.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione, unitamente al materiale didattico, il giorno lavorativo prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Pc
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi
- Minima esperienza nella funzione

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

Martina Gasparini (martina.gasparini@assolombarda.it / Cell: 347 6250 456)

DATE E PREZZI

Live Webinar

Edizione di: Ottobre 2027

Durata: 12 ore

Scheduling:

13/10/2027 dalle 14:00 alle 18:00

15/10/2027 dalle 14:00 alle 18:00

20/10/2027 dalle 14:00 alle 18:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 740.00 + IVA

Quota associato: € 620.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Sede: Assolombarda - Via Pantano 9 - 20122 Milano -