

ASSOLOMBARDA SERVIZI
SOCIETÀ BENEFIT

LA FUNZIONE ACQUISTI: METODOLOGIE E STRUMENTI BASE PER IL BUYER

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Durante questo percorso, suddiviso in 8 moduli distribuiti su 8 lezioni (32 ore), verranno proposte metodologie ed operatività per gestire correttamente gli Acquisti ed i Fornitori in un Business che è diventato Volatile, Incerto, Complesso e ambiguo.

Saranno forniti gli elementi base dei processi che intervengono lungo il percorso della Supply Chain, con particolare attenzione alle modalità operative che le figure professionali addette alla gestione degli acquisti devono saper sviluppare per contribuire alla gestione e riduzione dei costi e portare reale Valore Aggiunto in azienda.

I partecipanti apprenderanno technicality e strumenti da utilizzare nella vita operativa di tutti i giorni per gestire i Fornitori e le forniture della loro azienda.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

1° Modulo – Il Buyer e la Funzione Acquisti dell'azienda "snella"

– Dall'ordinificio al Category Manager, con un occhio agli acquisti sostenibili;

– Uno sguardo all'attuale Mondo VUCA;

– Compiti ed obiettivi di una Funzione Acquisti nel Business odierno;

– Le Skills del Buyer e l'attitudine al «Problem Solving».

– Alcuni primi strumenti per gestire gli acquisti in modo … "snello".

2° Modulo – Il Processo d'Acquisto e la gestione dei costi

– Il Processo d'Acquisto:
a) può esistere un processo d'Acquisto standardizzato?
b) Quali sono le fasi a maggior "Valore Aggiunto"?

– Conoscere i nostri costi per gestire correttamente gli Acquisti:
a) La gestione dei costi diretti ed indiretti, fissi e variabili
b) Dal Total Cost of Ownership al «Costo globale di Fornitura»;

Esercitazione: conoscere la distinta base per capire i «cost driver» dei Fornitori "core".

3° Modulo – Leve e strumenti per la gestione degli Acquisti

Il Marketing d'Acquisto:
– cosa intendiamo per Marketing d'Acquisto;
– i compiti del Marketing d'Acquisto;
– le operazioni di base.

L’analisi del portfolio Fornitori attraverso la Matrice di Kraljic:
– che cos’è e a che cosa serve la Matrice di Kraljic;
– quali Politiche d’Acquisto ci permette di impostare e/o verificare;
– come utilizzarla oggi.

Esercitazione: come predisporre la Matrice di Kraljic della propria azienda.

4° Modulo – La gestione dei Fornitori: la valutazione dei Fornitori e delle forniture

– Perché e come valutare Fornitori e forniture.

– Le prestazioni da monitorare e misurare: criteri ed indici.

– Valutazione preventiva e consuntiva.

– La necessità di un Vendor Rating mirato sull’azienda, come strumento di valutazione, selezione e monitoraggio dei Fornitori “core”.

Esercitazione: sperimentare un rating di forniture ed uno di servizi da adattare alle esigenze della propria azienda.

– Cenni sulla valutazione economico/finanziaria dei Fornitori.

5° Modulo – Gli aspetti legali negli acquisti – La gestione degli ordini e dei contratti

– Ordini e contratti.

– Il contratto e gli elementi essenziali del contratto.

– Come si forma il contratto: la proposta e l’accettazione.

– I tipi di contratto più utilizzati in azienda e le caratteristiche salienti.

– Documenti contrattuali (ordini chiusi, ordini aperti, contratti quadro…): caratteristiche e campi di utilizzo.

– Le condizioni generali di acquisto e le condizioni speciali.

6° Modulo – Gestire le relazioni con gli Utenti Interni e con i Fornitori, mediante una comunicazione efficace

Per negoziare correttamente bisogna saper comunicare, per comunicare bene bisogna saper ascoltare:

– Come comunicare in modo efficace con i colleghi e con le altre Funzioni;
– Prima tecnica da imparare: saper ascoltare;
– Gli steps della comunicazione;
– Gli errori da evitare per costruire buone relazioni;
– Come gestire in modo persuasivo la comunicazione con i Fornitori.

7° Modulo – Come negoziare con i fornitori (alcuni strumenti e tecniche negoziali)

– Trattative o Negoziazioni?

-Negoziazioni Competitive e Negoziazioni Collaborative.

– Strumenti per facilitare una negoziazione difficile: come creare e gestire le Batna;

– L'utilizzo delle domande.

– Chiudere correttamente una negoziazione.

8° Modulo – Cenni di economia per i Buyer e Budget degli Acquisti

– Economie di Mercato, economie low cost, economie emergenti, …

– Libera concorrenza, Monopolio, Oligopolio e Monopsonio.

– Il controllo di Gestione: che cos'è e a che cosa serve.

– Pianificazione aziendale e Budget d'impresa.

– Perché dobbiamo gestire il budget degli Acquisti.

PROGRAMMA AGGIORNATO

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

DESTINATARI

Buyer e Junior Buyer, giovani laureati in discipline economiche o ingegneria gestionale, giovani Manager e professional della Supply Chain, chiunque necessiti di una visione ampia sul ruolo della Funzione Acquisti all'interno delle aziende, degli Enti, delle imprese partecipate e/o della PA

NOTE

Il corso si divide in 8 lezioni.

Il corso sarà trasmesso via ZOOM, 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 prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Pc
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi
- Microsoft Excel installato

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: Gennaio 2027
Durata: 32 ore
Scheduling:
13/01/2027 dalle 9:00 alle 13:00
15/01/2027 dalle 9:00 alle 13:00
20/01/2027 dalle 9:00 alle 13:00
22/01/2027 dalle 9:00 alle 13:00
27/01/2027 dalle 9:00 alle 13:00
29/01/2027 dalle 9:00 alle 13:00
03/02/2027 dalle 9:00 alle 13:00
05/02/2027 dalle 9:00 alle 13:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 1,400.00 + IVA
Quota associato: € 1,100.00 + IVA
Sconto del 10% dal secondo partecipante
Sede: Aula Virtuale -

Live Webinar

Edizione di: Maggio 2027
Durata: 32 ore
Scheduling:
05/05/2027 dalle 9:00 alle 13:00
07/05/2027 dalle 9:00 alle 13:00
12/05/2027 dalle 9:00 alle 13:00
14/05/2027 dalle 9:00 alle 13:00
19/05/2027 dalle 9:00 alle 13:00
21/05/2027 dalle 9:00 alle 13:00
26/05/2027 dalle 9:00 alle 13:00
28/05/2027 dalle 9:00 alle 13:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 1,400.00 + IVA
Quota associato: € 1,100.00 + IVA
Sconto del 10% dal secondo partecipante
Sede: Aula Virtuale -