
IL RESPONSABILE ACQUISTI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il corso è volto a far comprendere l'importanza della gestione del Purchasing e degli Acquisti, il ruolo che abbiamo in azienda, quale organizzazione dare alla Funzione Acquisti, quale competenze sono richieste a noi e al team che siamo chiamati a gestire. Come gestire noi stessi, impostare il nostro lavoro e quello dei collaboratori al fine di “snellire” i processi d'acquisto e ridurre il Costo Globale d'Acquisto. Definire i ruoli e le responsabilità di ognuno, verificare capacità ed attitudini di ognuno per realizzare gli obiettivi aziendali e funzionali monitorandoli attraverso i KPI. e Apprendere strumenti ed esempi applicativi che consentano al Purchasing Manager di individuare le soluzioni più idonee, sia in termini di organizzazione, che di modalità di gestione e controllo. Durante questo percorso verranno proposte le metodologie per gestire correttamente una Funzione Acquisti snella, efficiente e performante. Saranno fornite conoscenze e metodologie relative ai processi che intervengono lungo il percorso della Supply Chain, con particolare attenzione alle procedure che le figure professionali addette alla gestione degli acquisti devono saper sviluppare e governare. I partecipanti apprenderanno quanto necessario a gestire la Funzione ed i propri collaboratori, le strategie da applicare e le modalità operative da utilizzare. Durante il percorso saranno portate testimonianze e “case history” attinenti a quanto presentato in aula e saranno forniti supporti idonei a gestire i Fornitori e le forniture delle Aziende/Ente in cui i partecipanti operano.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO

MODULO 1°

- Ruolo, competenze ed organizzazione:

- La Funzione Acquisti vero motore della gestione ed attuazione della Vision, della Mission e della Programmazione Aziendale;
- La Funzione Acquisti ed il suo ruolo nelle scelte strategiche (Catena del Valore e 5 forze di Porter, Swot Analysis, ...) ed in quelle operative;
- Come l'Azienda/l'Ente vede oggi il “Ruolo del Responsabile della Funzione Acquisti”;
- Prepararsi per l'insediamento nel “nuovo ruolo” in azienda o “nel ruolo in una nuova azienda”;

MODULO 2°

2a) Evoluzione della Funzione Acquisti:

- dalla gestione degli Approvvigionamenti al Lean Purchasing, passando per il Supply Chain Management;
- dalla guida/controllo dell'operato dei collaboratori, alla gestione integrata della Funzione Acquisti/Logistica;
- dallo scontro col mercato della fornitura alla gestione di un Rapporto Evoluto Cliente/Fornitore;
- La gestione degli aspetti sociali e ambientali della catena di fornitura.

2b) Evoluzione del Processo d'Acquisto nel tempo:

- quali sono le fasi del Processo d'Acquisto;
- quali sono oggi quelle a maggior Valore Aggiunto e perché;
- come e con chi gestire l'intero processo;
- l'importanza della conoscenza e condivisione degli aspetti relativi alla Logistica e ai Trasporti.

MODULO 3°

- Sviluppare Tecniche ed utilizzare strumenti per gestire bene la Funzione, i Collaboratori e gli Acquisti:
 - L'utilizzo della matrice di Kraljic per gestire Politica degli Acquisti, Merceologie e Fornitori;
 - Strumenti "Lean" utili alla presa delle decisioni (matrice dell'urgenza/importanza, i 5 perché, PDCA, ...)
 - Perché e come impostare rapporti evoluti con i Fornitori "core" e/o "critico/strategici";
 - L'importanza della Valutazione dei Fornitori (Valutazione Tecnico/Qualitativa e Valutazione Economico/Finanziaria).

MODULO 4°

- Gestire le “relazioni” con l’Azienda e con i Fornitori:

- conoscere se stessi per comunicare al meglio;
- come comunicare con i collaboratori, con i colleghi e con le altre funzioni;
- come gestire la comunicazione con i Fornitori (Critico/Strategici, Leva, Tattici e CdB).

MODULO 5°

5a) La gestione degli Ordini e dei contratti:

- L’ordine è un contratto?
- Contratti “chiusi” e contratti “aperti”;
- Contratti “Quadro”;
- l’utilizzo delle Convenzioni ...

5b) Cenni sulla preparazione e sull’utilizzo del Budget Acquisti

- Perché è fondamentale conoscere e collaborare alla Pianificazione Aziendale;
- la preparazione, gestione e monitoraggio del Budget degli Acquisti, strumento indispensabile per gestire la Funzione Acquisti;
- Recepire dati e informazioni, predisporre i supporti necessari e seguirne l’andamento.

MODULO 6

- Obiettivi e KPI:

- preparazione e gestione degli obiettivi interni alla funzione;
- interiorizzazione e gestione degli obiettivi interfunzionali dati dall’azienda;
- condivisione e gestione degli obiettivi interaziendali per la creazione di Valore Aggiunto.

– I KPI per la Funzione Acquisti: recepimento, monitoraggio e controllo.

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

Il Responsabile Acquisti

DESTINATARI

Purchasing Manager, neo Responsabili Acquisti, Manager provenienti da altri settori aziendali che necessitano di conoscere gli strumenti idonei a guidare e gestire gli Acquisti, Senior Buyer, Professional degli Acquisti, laureati in discipline economiche, ingegneria gestionale, ... che intendano intraprendere un percorso sfidante all'interno 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 e del perché questa Funzione oggi sia fondamentale per la creazione del Valore nelle Aziende e negli Enti.

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

Pc o smartphone

Buona connessione internet

Microfono e webcam attivi

Il Responsabile Acquisti

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)
Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

DATE E PREZZI

Live Webinar

Edizione di: Novembre 2026

Durata: 24 ore

Scheduling:

04/11/2026 dalle 14:00 alle 18:00

06/11/2026 dalle 14:00 alle 18:00

11/11/2026 dalle 14:00 alle 18:00

13/11/2026 dalle 14:00 alle 18:00

18/11/2026 dalle 14:00 alle 18:00

20/11/2026 dalle 14:00 alle 18:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 1,100.00 + IVA

Quota associato: € 900.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Erogato come **Webinar**

Live Webinar

Edizione di: Novembre 2027

Durata: 24 ore

Scheduling:

10/11/2027 dalle 14:00 alle 18:00

12/11/2027 dalle 14:00 alle 18:00

17/11/2027 dalle 14:00 alle 18:00

19/11/2027 dalle 14:00 alle 18:00

24/11/2027 dalle 14:00 alle 18:00

26/11/2027 dalle 14:00 alle 18:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 1,100.00 + IVA

Quota associato: € 900.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Erogato come **Webinar**