
IL MARKETING DI ACQUISTO

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il corso approfondisce le tematiche relative al Marketing di Acquisto (MdA) in un periodo di grande turbolenza ed incertezza dei mercati di approvvigionamento, approfondendo gli aspetti strategici (definizione della coerenza con la Mission aziendale e le strategie di mercato) e operativi (tra cui l'identificazione e conoscenza del mercato dei fornitori, l'utilizzo degli strumenti teorici e tecnici per impostare un piano di acquisto, metodologie per aumentare l'attrattività dell'azienda verso i fornitori e creare un rapporto duraturo di partnership e sistemi di vendor rating). Attraverso l'applicazione delle metodologie utilizzate nel MdA e l'analisi di casi concreti fornisce ai partecipanti un quadro generale ed un approfondimento delle tematiche più specifiche legate al settore aziendale di appartenenza. Affronta alcune tematiche indispensabili per avere un approccio globale al MdA (tra cui geopolitica, sostenibilità della Supply Chain, Intelligenza artificiale) analizzando l'impatto che questi temi possono avere con le strategie di acquisto.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO

- Definizione marketing di acquisto
- Obiettivi del marketing di acquisto
- Elementi di analisi geopolitica
- Analisi del prodotto, ambiente, mercato, fornitori
- Impatto delle tematiche di sostenibilità sul Procurement
- Coinvolgimento cliente interno e finale
- Strumenti per scouting di nuovi fornitori e fonti di informazione
- Alternative di fornitura (globali, tecniche, early involvement)
- Elementi di Risk Management nella Supply Chain
- Sviluppo fornitore
- Case Studies
- Introduzione all' e-sourcing e supplier platform
- Innovazione tecnologica nel procurement (IA e Big Data)

OBIETTIVI FORMATIVI

- Approfondire la conoscenza del MdA e delle sue basi metodologiche
- Fornire le competenze necessarie all'introduzione in azienda di un sistema di MdA
- Analizzare le dinamiche che influenzano i mercati, la dinamica dei prezzi e la robustezza delle catene di acquisto
- Valutare i rischi di fornitura e le tecniche di mitigazione
- Adottare sistemi efficaci di scouting del mercato di fornitura
- Strumenti di sviluppo di partnership con i fornitori

DESTINATARI

Responsabili e addetti all'Ufficio Acquisti.

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

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 al corso e le slide dei docenti il giorno lavorativo prima dell'avvio.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Conoscenze di base o esperienza pregressa nell'ambito degli Acquisti
- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

REFERENTI

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

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

DATE E PREZZI

Il Marketing di acquisto

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA