

67

OPERATIONS & SUPPLY CHAIN

Durata

14 ore

Formazione in presenza

CESENA, 6 e 13 marzo

REGGIO EMILIA, 10 e 17 aprile

RAVENNA, 11 e 18 giugno

Formazione a distanza

19, 26 novembre – mattino e

3 dicembre – intera giornata

Quota di partecipazione

450,00 € + IVA az. associate

540,00 € + IVA az. non associate

Iscrizione

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

PRINCIPI BASE D'ACQUISTO PER NON BUYER

Frequentemente, anche a seguito di job-rotation aziendale o nel caso di assunzione del buyer junior, ci si trova proiettati all'interno del "mondo" acquisti senza averne la necessaria conoscenza e consapevolezza. Il corso, che ha un taglio fortemente operativo, affronterà argomenti quali l'emissione della RFQ e la successiva valutazione e tabulazione delle offerte ricevute, ovvero loro rispondenza ai parametri aziendali tecnici, economici e finanziari ed emissione dell'ordine di acquisto. Permetterà di approfondire le tematiche legate alla trattativa d'acquisto, a cui verrà dedicata una intera sessione di Role Playing.

Obiettivi

Il corso fornisce una visione sintetica e strategica del procurement e si pone l'obiettivo di dotare il partecipante degli strumenti per apprezzare, mediante un percorso teorico-pratico applicabile alle diverse realtà aziendali, le regole fondamentali che ne governano i processi. Al termine del corso il partecipante sarà in grado di:

- Conoscere le logiche di qualifica e valutazione ex-ante ed ex-post dei fornitori comprese le modalità di valutazione del rischio fornitori
- Emettere la richiesta di offerta e sua successiva valutazione
- Effettuare una valutazione oggettiva del costo dei prodotti mediante la logica del break down del prezzo (materie prime, manodopera, costo del denaro, dei trasporti, ecc. ...)
- Conoscere i contenuti fondamentali di un contratto di acquisto e sua redazione
- Gestire una trattativa in autonomia

Destinatari

Il corso è rivolto ai "non buyer" che, in determinati contesti societari anche a seguito di job rotation aziendali, si trovino a ricoprire ruoli di acquisto all'interno del team procurement. Data la finalità del corso ed il target a cui è rivolto non sono richieste specifiche competenze di ingresso.

Contenuti

- Approcci al supply, sourcing e strategic sourcing ed alla progettazione organizzativa del procurement e sua integrazione con le politiche aziendali
- Metodologie di gestione del portafoglio di spesa e logiche di make or buy: specificità, incertezza e complessità descrittiva
- Fornitori strategici, leva, critici e colli di bottiglia (Matrice di Kraljic) criteri di classificazione
- Swot analysis e proprio posizionamento sul mercato
- Albero merceologico ed analisi ABC e frammentazione
- Definizione dei parametri aziendali quali budget; prezzo di mercato; condizioni di pagamento e delivery; Performance & Warranty Bond; termini contrattuali minimi e CME; contenuti tecnologici e innovativi; premi di accelerazione; tabulazione offerte ricevute-contenuti minimi; ecc. ...)
- Impatto economico del procurement ed effetto leva sugli indici di bilancio (lettura del bilancio delle società)
- Impatto finanziario e capitale circolante
- Valutazione dei fornitori e VRM compresa analisi finanziaria degli stessi
- Dalla pianificazione di commessa alla pianificazione del procurement - Procurement Plan
- Principi di supply chain risk management (esempi di differenti tipi di rischi fornitori)
- Impatto sui tempi e qualità dell'immagine aziendale
- Standard contrattuali, loro definizione e contrattazione con i fornitori
- Azioni di miglioramento del procurement
- Piano della trattativa (road map) e comportamenti negoziali
- Fase iniziale della trattativa: leggere l'interlocutore nel "qui e ora"
- La matrice di Johari quale strumento di comunicazione
- Verifica delle proprie qualità comunicative (verbale, para verbale, non verbale)
- Conclusione: strappare o adottare la logica "win-win" per migliorare la sintonia col fornitore?
- Sperimentazione della trattativa nei ruoli di buyer, venditore e osservatore in differenti contesti negoziali (competitivi ed integrativi)

Docente

Andrea Zaccherini, ingegnere meccanico, laureato presso l'Università degli Studi di Bologna, ha lavorato per più di dieci anni come Procurement & Proposal Manager in importanti società operanti nei settori dell'impiantistica, delle costruzioni e delle energie rinnovabili in Italia e all'estero. Grazie alla sua esperienza di business manager, porterà i processi teorici ed accademici di Procurement e della trattativa di acquisto ai partecipanti con semplicità ed efficacia operativa.