

Corso Negoziazione: Tecniche e Psicologia di Acquisto Sede Milano

Milano - Sede ADACI

L2

Corso Negoziazione: Tecniche e Psicologia di Acquisto Sede Milano

OBIETTIVI

I contenuti si sviluppano lungo 2 direttrici:

- la prima riguarda le competenze legate al fatto di essere “responsabili” di una funzione e approfondisce principalmente competenze di tipo organizzativo e strategico;

- la seconda riguarda invece le competenze tecniche specifiche della gestione degli acquisti e si concentra sui principali strumenti a disposizione per ridurre i costi

ed aumentare il valore aggiunto della funzione.

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

Programma

MODULO 1

LA FUNZIONE ACQUISTI

- Evoluzione della funzione: dagli Acquisti al Supply Management e da centro di costo a centro di profitto
- Fasi del processo di acquisto e relativo valore aggiunto
- Relazioni con altre funzioni.

COSA SIGNIFICA ESSERE RESPONSABILI DI FUNZIONE

- Responsabilità multidimensionale: obiettivi, risorse e tempi
- Risorse: definizione ruoli, competenze ed organizzazione risorse
- Obiettivi: interni, interfunzionali e interaziendali focalizzati

alla creazione di vantaggi competitivi

- Tempi: utilizzo delle tecniche di Project Management
- Fasi di “insediamento” nella funzione
- Cultura Aziendale: “Open Mind” e non solo focus sulla funzione, diffusione della cultura a tutta la struttura.

STRATEGIE D'ACQUISTO

- L'Impresa: vision, mission e piano strategico
- Processo di definizione della strategia aziendale
(catena del valore, analisi concorrenza, PEST, SWOT analisi,...)

- Piano strategico degli Acquisti
- Distinzione fra scelte strategie, tattiche e operative
- Condivisione delle scelte.

MODULO 2

STRUMENTI PER AUMENTARE IL VALORE AGGIUNTO DELLA FUNZIONE

- Tecniche di gestione acquisti
- Analisi TCO
- Matrice di Kraljic, strategie d'acquisto e relazioni coi fornitori
- Early Involvement
- Category Management
- Esercitazione: impostazione del piano operativo degli acquisti

per l'azienda dei corsisti

- Esame strumenti IT a supporto dei processi Gestionali

(ERP, portali, piattaforme per aste on line, ecc.)

- Cenni di Risk Management

MODULO 3

ESAME E DISCUSSIONE DI UN PIANO ACQUISTI ELABORATO DA UN PARTECIPANTE

STRUMENTI PER LA PREPARAZIONE DELLE TRATTATIVE

- Processo negoziale
- Raccolta informazioni
- Esame punti di forza compratore/venditore
- Definizione obiettivi e spazi di manovra
- Rapporti di forza e gestione fornitore dominante
- Buying Center e Centralità del Purchasing Manager
- Principi di comunicazione interpersonale
- Alcune Tattiche negoziali.

GESTIONE RELAZIONI AZIENDALI

- Relazione con Top Management
 - condividere obiettivi
 - aumentare credibilità Direzione Acquisti
 - ottenere commitment
- Relazione con Clienti Interni
 - informarli su attività, criticità, opportunità, mercati

- coinvolgerli su obiettivi comuni del processo d'acquisto/piano acquisti
- soddisfarne le esigenze
- gestire rapporti cross-function/company
- Relazione con Collaboratori
- sviluppare la professionalità dei Buyer
- motivare lo staff
- responsabilizzare su obiettivi e risultati
- delegare

MODULO 4

MONITORAGGIO DELLA FUNZIONE

- Budget Acquisti
- Modalità di redazione del budget di funzione
- Come/dove cercare informazioni necessarie
- Sistemi di monitoraggio della funzione
- Esercitazione: predisposizione cruscotto KPI della funzione
- La qualifica dei fornitori:
- Perché farla e come differenziarla per tipologia di fornitura
- Gestione del parco fornitori
- La compliance aziendale alla luce del decreto 231.

GESTIONE CONTRATTUALE DELLE CRITICITÀ DI FORNITURA

- Sintesi principali fattispecie e tipologie contrattuali
- Definizione specifiche contrattuali
- Le condizioni generali d'acquisto
- Contratti di servizi
- Esercitazione su service level agreement.

MODULO 5

Analisi e discussione collegiale di tematiche proposte dai partecipanti finalizzate ad approfondire modalità e dubbi applicativi di quanto esposto in aula nei moduli precedenti.

PRE-REQUISITI

Per una proficua comprensione del modulo "Gestione contrattuale delle criticità di fornitura" è opportuna una conoscenza dei fondamenti della contrattualistica aziendale. Per chi ne fosse digiuno si suggerisce la precedente frequentazione del corso "Aspetti legali degli Acquisti"

ESERCITAZIONI

Il percorso ha carattere applicativo e prevede varie esercitazioni inerenti i temi proposti. Alcune verranno svolte in aula e altre saranno sviluppate come "home-work". Ai partecipanti è richiesto, se possibile, di presentarsi in aula dotati di PC.

STRUTTURAZIONE DEL PERCORSO FORMATIVO: 4 moduli di una giornata più un quinto di mezza giornata

Dopo i primi due moduli consecutivi è previsto un mese di pausa durante il quale i partecipanti imposteranno il proprio Piano Strategico degli Acquisti che verrà presentato e discusso nel corso del terzo e del quinto modulo. Tra il quarto e il quinto modulo ci sarà un altro mese di pausa per sperimentare l'applicazione dei contenuti prima dell'ultimo incontro in aula col docente.

DURATA

2 giornate

EDIZIONI

- San Miniato 3-4 Novembre 2017
- 13-14 Novembre 2017
- Bologna 22-23 Novembre 2017
- Padova 4-5 Dicembre 2017