



PERCORSO PER RESPONSABILE ACQUISTI

Percorso formativo associabile all'Attestazione Q2P Adaci di livello evoluto L3 L3

Questo percorso formativo nasce con l'obiettivo di supportare i Responsabili Acquisti di nuova nomina nella fase di assunzione del nuovo ruolo.

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.

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.

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

MODULO 1

LA FUNZIONE ACQUISTI

Carriple a

Bilitettatite professionalità dei Buyer Militett professionalità e triffici de la professionalità dei Buyer Burgion introfessione del professionalità del Buyer deh ● sde distante le esigenze

pletime typistire rapporti cross-function/company & strional MPRH, LO 3

,ilæalloe

detta oultura

bine,

eutca)

struttura.

piatitioneme piéfusione Producte de DISCUSSIONE DI UN PIANO ACQUISTI ELABORATO DA UN PARTECIPANTE GESTIONE CONTRATTUALE DELLE CRITICITÀ DI FORNITURA

MONTH MENTINE BARRAGO DE LE CONTROL DE LA CO

Passinda b prospesió i dina constructiva de la tivo valore aggiunto

Ber 1986 ଓଡ଼ିଆ ମୁଣ୍ଡି ମହାର ପ୍ରଥମ ପର୍ଥମ ପର୍ୟ ପର୍ଥମ ପର୍ୟ ପ୍ରଥମ ପର୍ୟ ପ୍ରଥମ ପର ପର ଅଧି ପ୍ରଥମ ପର ପର ପ୍ରଥମ ପର ଅଧି ପ୍ରଥମ ପର ଅଧି ପ୍ରଥମ ପର ଅଧି ପର ଅଧି ପ୍ରଥମ ପର ଅଧି ପ୍ରଥମ ପର ପର ଅଧି ପର ଅଧି ପ

■ Esenende volice de la completa del completa de la completa de la completa del completa de la completa del completa de la completa de la completa del completa de la completa del complet

Rapporti di forza e gestione fornitore dominante

STRAFILE DENIEGO SONTAILE DE PURCHASING MANAGER COSA SIGNIFICATES SERE RESPONSABILIF DI FUNZIONE

MODUMAGE Sattiviste na strategico

● Processo dil de finitivi in enicos relacella discoscente medi valore, analisi concorrenza, PEST, SWOT

Analish alish saidh and the distantion of the state of th applications in a property and property and property and creations of vantaggi competitivi GES I ONE WEST AND A COMPETER OF THE COMPETER OF T

DUR Relazione con Top Management condividere obiettivi

4 gio naumentare credibilità Direzione Acquisti

MOBULT commitment

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