

ABC PER L'ACQUISTO DEGLI INDIRETTI

L2

Nell'acquisto di materiali indiretti il buyer si trova a dover approvvigionare un elevato numero di referenze per importi medio bassi. In questi casi determinante è l'adozione di prassi e strumenti che assicurino le forniture, ciononostante, l'efficientamento del processo può portare a una ricaduta significativa sul risultato complessivo aziendale, sia in termini di potenziale risparmio conseguibile sia in termine di miglioramento del livello di servizio e dell'efficacia organizzativa.

Ormai affidare a terzi l'esecuzione di servizi un tempo gestiti con personale interno è una prassi consolidata. È per questo che ogni buyer deve conoscere le specificità dell'acquisto di servizi per garantire un adeguato livello di servizio e contenere la riduzione dei costi totali.

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

- Il portafoglio acquisti di beni e servizi indiretti: composizione, parametri per la sua classificazione
- Materiali indiretti: caratteristiche ricorrenti, approcci per assicurare efficienza al processo d'acquisto ed esempi di soluzioni adottabili e loro vantaggi
- Servizi indiretti: tipologie principali, specificità dell'acquisto di servizi, focus su aspetti principali dell'outsourcing dei servizi: costi-benefici, prerequisiti, ostacoli, scelta del provider, Service Level Agreement, gestione del contratto.

DURATA

1,5 ore + 1,5 ore

EDIZIONI

- Webinar 22-23 febbraio
- Webinar 20-21 settembre