ACQUISTI DIRETTI

Tecniche di miglioramento della performance per l'acquisto dei beni e dei servizi diretti: Sourcing, Selezione dei Fornitori, Contratti, Riduzione Costi

La conoscenza delle politiche e delle logiche di acquisto dei beni e dei servizi diretti costituisce un bagaglio culturale indispensabile per ogni professionista del procurement, il quale, per svolgere adeguatamente il proprio ruolo, ha la necessità di avere la padronanza del sourcing e della contrattualistica di riferimento del settore interessato. Acquistare materiali diretti non significa semplicemente garantirne la disponibilità senza creare spiacevoli fermi linea ma significa anche contribuire alla marginalità aziendale andando ad agire sul fronte dei costi di fornitura. Le leve a disposizione del buyer per gli interventi di cost management sono molteplici in quanto richiedono non solo la conoscenza dei modelli "tecnici" di cost reduction ma anche la capacità di realizzare in azienda un sistema di commitment e di early involvement per avviare e concludere iniziative volte a "ingaggiare" colleghi e/o fornitori sui progetti di miglioramento e di innovazione.

OBIETTIVI

- Fornire le informazioni e le nozioni necessarie per approfondire la conoscenza della tipologia dei beni e dei servizi diretti e dei loro mercati di fornitura
- Consentire di acquisire la padronanza delle tecniche di sourcing e degli aspetti contrattuali dell'acquisto dei beni e dei servizi diretti
- Trasmettere la conoscenza in merito alle leve più utili per contenere i costi di diretti operando sulle clausole contrattuali a supporto
- Permettere un approfondimento dettagliato delle modalità della diffusione del commitment e dell'early involvement.
- Fornire, specificamente per il campo dei diretti, i criteri di trasposizione in clausole contrattuali degli accordi sia di sviluppo prodotto sia di produzione
- Far conoscere come costruire e monitorare i livelli di servizio
- Curare l'apprendimento dei differenti sistemi di monitoraggio dei fornitori.

1. Elementi di sourcing per gli acquisti diretti

a) Scouting e valutazione fornitori degli acquisti diretti

b) La gara: l'organizzazione e la conduzione

c) La trattativa: approcci e obiettivi nell'ambito degli diretti

d) Tecniche di misurazione e di monitoraggio: parametri specifici per l'area dei diretti

2. Acquisti diretti

a) Gli elementi accessori dell'acquisto dei diretti: la garanzia dei pezzi di ricambio, le schede prodotto, le modifiche

© 2025 Adaci Formanagement Srl SU - P.IVA 12627390151

di prodotto, la gestione dell'obsolescenza

b) Garantire il corretto afflusso di materiali: la stima dei volumi, come garantirsi l'appropriata capacità produttiva, la gestione negoziale e contrattuale di picchi e crolli di domanda, automatizzare l'emissione degli ordini a fornitore, gestione (manutenzione, deposito presso terzi, etc.)

c) Le possibilità offerte dall'intervento sul progetto dei componenti: la valutazione di materiali alternativi, il metodo VAVE (cenni), il coinvolgimento dei fornitori nell'innovazione di prodotto

d) Valutare la sostenibilità dei prodotti fra costi e benefici

e) Stampi ed altre attrezzature

3. La configurazione contrattuale per gli acquisti diretti

a) Tipologie di contratto in uso per l'area dei diretti: ordini chiusi, aperti, contratti quadro

b) Clausole vessatorie e Clausole di recesso

d) Inadempienza contrattuale e risoluzione

e) Le forme di garanzia: penali e fideiussioni

f) Il passaggio di proprietà della merce

g) Il rischio di trasporto e gli Incoterms®

DURATA	EDIZIONI
1 giornata	● on line 16-30 aprile 2021 ● on line 16 aprile 2021 ● on line 30 aprile 2021 ● on line 25-26 maggio 2021 ● on line 24-25 giugno 2021 ● on line 27-28 settembre 2021 ● on line 21-22 dicembre 2021 mattina + 14-18 gennaio 2022 mattina ● On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 28-29 Giugno 2022 ● on line 15-16 Novembre 2022 ● On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 13-14 Febbraio 2023 ● On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 4 -5 Luglio 2023 ● On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 23-24 Gennaio 2024 ● on line 12-13 Settembre 2024

© 2025 Adaci Formanagement Srl SU - P.IVA 12627390151