

ACQUISTI EFFICACI

Procedure per la costruzione di un processo d'acquisto eccellente

L2-O

L'esecuzione delle attività d'acquisto è atto personale e singolare di ogni azienda, la quale ne modella le procedure e le fasi in accordo alla propria dimensione, alla tipologia dei beni e dei servizi da approvvigionare e ai mercati d'acquisto presso i quali intende operare. Ciononostante l'esperienza ha dimostrato come esista una ossatura della funzione acquisti che resta immutata e imm modificata in qualunque contesto aziendale. Questo corso descrive l'architettura e la dinamica di questa struttura e ne approfondisce gli aspetti di funzionamento operativi; si propone di offrire una risposta alle domande-base che gli addetti degli acquisti si pongono quotidianamente: come organizzare il proprio lavoro e come gestire l'interfaccia con il lavoro dei colleghi delle diverse funzioni aziendali, come valutarne l'affidabilità, qual è la metodologia più adeguata di comparazione delle offerte, come scegliere il contenitore contrattuale più idoneo, quali sono le informazioni più rilevanti che debbono essere assunte prima di una trattativa.

OBIETTIVI

- Esaminare approfonditamente la dinamica delle attività e dei processi di base eseguiti dalle funzioni acquisti
- Riconoscere le aree nelle quali è possibile creare maggior valore

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

- Fabbisogni, specifiche tecniche e richiesta d'acquisto:
 - il fabbisogno: l'interazione funzione acquisti-clienti interni
 - la stesura e l'aggiornamento della specifica tecnica
 - la richiesta di acquisto. definizione della specifica tecnica e distinzione fra requisiti essenziali, importanti e minori
 - il ciclo della richiesta di offerta
- RfI, RfP e RfQ: definizioni e utilizzo:
 - creazione della rdo
 - scelta dei fornitori ai quali rivolgersi (nuovi, potenziali, attivi, partner)
 - invio della rdo
 - ricezione e controllo delle offerte dei fornitori
- Comparazione delle offerte
- Analisi delle offerte sotto il profilo dei costi totali di fornitura; rilanci

- Esercitazione sul Total Cost of Ownership di un bene materiale e di un servizio
- I format contrattuali: convenzioni, contratti quadro, ordini chiusi e ordini aperti
- La preparazione tecnica alla trattativa:
 - valutazione dei fornitori e della fornitura
 - posizionamento e politiche di trattativa
 - definizione del mezzo di trattativa (mail, telefono, vis a vis, asta on-line)
 - progettazione della trattativa (staff, obiettivi).

DURATA

1 giornata

EDIZIONI

- Milano 7 maggio
- Milano 12 novembre