ECONOMIA E FINANZA: LE CONOSCENZE DI BASE DEL COMPRATORE

L2-O

Ogni buyer contribuisce alla marginalità della sua azienda ma per ricercarla non basta che si occupi del grado di competitività del parco fornitori. La conoscenza dei costi (tipologia, struttura, comportamento al variare dei volumi, ...) e delle leve per influenzarli costituisce un fattore basilare per acquistare al meglio e orientare le attività di contenimento della spesa e di miglioramento dei margini.

Per un'azione ancora più efficace il buyer può anche contribuire all'equilibrio finanziario dell'azienda, gestendo tempi di pagamento e flussi di materiali in modo da sostenere il fatturato in coerenza con le disponibilità finanziarie dell'azienda stessa e talvolta anche di alcuni fornitori.

OBIETTIVI

• Conoscere le caratteristiche e le varie tipologie di costo per valutare l'impatto economico delle scelte di acquisto e gestire consapevolmente la negoziazione con i fornitori

• Saper valutare gli effetti sul ciclo finanziario dell'impresa di alcune scelte d'acquisto

• Imparare a leggere le principali informazioni presentate in un report di solidità finanziaria per individuare eventuali rischi relativi allo stato di salute dei fornitori

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

• Analisi e controllo dei costi:

- controllo di gestione: cos'è e a cosa serve

- classificazioni dei costi ed elementi di soggettività

- strumenti per la negoziazione con i fornitori e per la scelta di azioni per razionalizzare e contenere i costi: target cost, cost breakdown e total cost of ownership

- costo delle scorte e loro valorizzazione

- il piano dei conti a supporto dell'attività di acquisto

• Il Cash flow:

- vincoli e opportunità

- tempi di pagamento: vincoli di legge, determinazione del Cash To Cash Time e opzioni per il suo contenimento

© 2025 Adaci Formanagement Srl SU - P.IVA 12627390151

- gestione del magazzino e liquidità: trade off fra costi di approvvigionamento e ottimizzazione del circolante

• Lettura di un report di solidità finanziaria per la valutazione di un fornitore

• I prezzi e la loro variabilità:

- fonti informative di riferimento e previsioni

- cambi e possibili coperture

- condivisione dei costi fissi con i fornitori

- come contemplare la variabilità di prezzi e volumi nei contratti di compravendita o di lavori

DURATA	**EDIZIONI**
1 giornata	● Milano 16 aprile ● Milano 12 settembre ● Bologna 16 novembre

© 2025 Adaci Formanagement Srl SU - P.IVA 12627390151