

Scouting nuovi fornitori - Analisi dei mercati di fornitura - Tecniche di visita ai fornitori

Scouting nuovi fornitori

- a) Obiettivi dello scouting: la massificazione dei risultati
- b) Scouting attivo e passivo
- c) Le procedure di scouting e il tabulato di scouting

ESERCITAZIONE - Tecniche di scouting in internet

Analisi dei mercati di fornitura

- a) Le dimensioni: valori, volumi, imprese
- b) Distribuzione geografica e capacità produttive
- c) Applicazioni, i settori di sbocco e i relativi driver
- d) Struttura economica (marginalità, strutture costi)
- e) Individuazione dei principali player di mercato, analisi indici di bilancio e benchmark
- f) Elementi di Reshoring, nearshoring e global sourcing

ESERCITAZIONE - Costruzione in plenaria di una matrice di analisi del mercato di fornitura di un bene o di un servizio scelto dai partecipanti

Tecniche di visita ai fornitori

- a) Visite di qualifica e ispettive
- c) La norma UNI EN ISO 19011:2003

DURATA

1 giornata

EDIZIONI

- Milano 26-27 marzo, 14-15 maggio, 6-7 giugno, 10-11 luglio, 9-10 settembre 2019
- on line 21-22 luglio/08-09 settembre/06-15 ottobre/19-20 novembre/ 02-03 dicembre 2020
- on line 29-30 aprile e 11-12-25-26 maggio 2021
- on line 4-5-11-12-18-19 maggio 2021
- on line 24-29 settembre e 4-5-12-13 ottobre 2021
- on line 29-30 marzo e 5-6-27-28 aprile 2022
- on line 27-28 settembre e 4-5-18-19 ottobre 2022
- on line 30-31 Marzo 4-12-17-18 Aprile 4-5 Maggio 2023
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 4-9-23-24 Ottobre 7-8-27-28 Novembre 2023
- on line 14-15-25-26 marzo e 09-10 aprile e 09-10 maggio 2024
- on line 25-26 marzo 2024 mattina
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 9 maggio 2024
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 10 maggio 2024
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 01-02-15-16-28-29 Ottobre, 27-28 Novembre 2024
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 2 ottobre 2024
- on line 23 gennaio 2025
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 12-13-26-27 Marzo, 02-03 Aprile, 07-08 Maggio 2025