PERCORSO PER RESPONSABILE ACQUISTI

Percorso formativo associabile all'Attestazione Q2P Adaci di livello evoluto L3
L3

DATE DI SVOLGIMENTO: 29-30 OTTOBRE 2018, 27-28 NOVEMBRE 2018, 15 GENNAIO 2019

Questo percorso formativo nasce con l'obiettivo di supportare i Responsabili Acquisti di nuova nomina nella fase di assunzione del nuovo ruolo.

I contenuti si sviluppano lungo 2 *direttrici*:

la prima riguarda le competenze legate al fatto di essere "responsabili" di una funzione e approfondisce principalmente competenze di tipo organizzativo e strategico;

la seconda riguarda invece le competenze tecniche specifiche della gestione degli acquisti e si concentra sui principali strumenti a disposizione per ridurre i costi

ed aumentare il valore aggiunto della funzione.

PRE-REQUISITI

Per una proficua comprensione del modulo "Gestione contrattuale delle criticità di fornitura" è opportuna una conoscenza dei fondamenti della contrattualistica aziendale. Per chi ne fosse digiuno si suggerisce la precedente frequentazione del corso "Aspetti legali degli Acquisti"

ESERCITAZIONI

Il percorso ha carattere applicativo e prevede varie esercitazioni inerenti i temi proposti. Alcune verranno svolte in aula e altre saranno sviluppate come "home-work". Ai partecipanti è richiesto, se possibile, di presentarsi in aula dotati di PC.

STRUTTURAZIONE DEL PERCORSO FORMATIVO: 4 moduli di una giornata più un quinto di mezza giornata

Dopo i primi due moduli consecutivi è previsto un mese di pausa durante il quale i partecipanti imposteranno il proprio Piano Strategico degli Acquisti che verrà presentato e discusso nel corso del terzo e del quinto modulo. Tra il quarto e il quinto modulo ci sarà un altro mese di pausa per sperimentare l'applicazione dei contenuti prima dell'ultimo incontro in aula col docente.

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

MODULO 1

© 2025 Adaci Formanagement Srl SU - P.IVA 12627390151

- Valorizzare la professionalità dei Buyer
- Gestire differenze, carenze e criticità nella fornitura
- Sviluppare strumenti di supporto KPI dell'ufficio/piano acquisti
- Collaborare le esigenze
- Gestire rapporti cross-function/company

MODULO 3

ESAME E DISCUSSIONE DI UN PIANO ACQUISTI ELABORATO DA UN PARTECIPANTE

GESTIONE CONTRATTUALE DELLE CRITICITÀ DI FORNITURA

STRUMENTI PER LA PREPARAZIONE DELLE TRATTATIVE

- Sintesi principali tipologie contrattuali
- Definizione condizioni contrattuali
- Le condizioni generali d'acquisto
- Contratti di somministrazione
- Esame punti di forza comperatore/venditore
- Definizione obiettivo e spazi di manovra
- Relazioni con altre funzioni
- Rapporti di forza e gestione fornitore dominante
- Buying Center e Centralità del Purchasing Manager
- Principi di comunicazione interpersonale
- Tattiche negoziali
- Processo di definizione della strategia aziendale (catena del valore, analisi concorrenza, PEST, SWOT analisi,...)
- Piano strategico degli Acquisti
- Disciplinare la scelte strategiche, tattiche e operative
- Condivisione delle scelte
- Relazione con Top Management
- condividere obiettivi
- aumentare credibilità Direzione Acquisti
- ottenere commitment

MODULO 2

STRUMENTI PER AUMENTARE IL VALORE AGGIUNTO DELLA FUNZIONE

- Tecniche di gestione acquisti
- Analisi TCO
- Matrice di Kraljic, strategie d'acquisto e relazioni coi fornitori
- Early Involvement
- Category Management
- Esercitazione: impostazione del piano operativo degli acquisti per l'azienda dei corsisti

MODULO 4

STRUMENTI PER LA GESTIONE DEGLI ACQUISTI

- Processo negoziale
- Raccolta informazioni
- Esercitazione sulla gestione del budget acquisti alla Supply Management e da centro di costo a centro di profitto
- Esercitazione sulla gestione del rapporto fornitore aggiunto
- Relazioni con altre funzioni

STRATEGIE D'ACQUISTO

MODULO 1

COSA SIGNIFICA ESSERE RESPONSABILI DI FUNZIONE

Analisi e discussione collegiale di tematiche proposte dai partecipanti finalizzate ad approfondire modalità e dubbi

- Rivoluzionare la funzione aziendale: obiettivi e risorse
- Risorse: definizione ruoli, competenze ed organizzazione risorse
- Obiettivi: interni, internazionali e interaziendali focalizzati alla creazione di vantaggi competitivi
- Tempi: utilizzo delle tecniche di Project Management

GESTIONE RELAZIONI AZIENDALI

DURATA

4 giornate + 4 ore

EDIZIONI

- Milano 29-30 ottobre, 27-28 novembre, 15 gennaio

© 2025 Adaci Formanagement Srl SU - P.IVA 12627390151