

## PERCORSO PER RESPONSABILE ACQUISTI

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

**MODULO 5 DISCUSSIONE DI UN PIANO ACQUISTI ELABORATO DA UN PARTECIPANTE  
GESTIONE CONTRATTUALE DELLE CRITICITÀ DI FORNITURA**

**STRUMENTI PER LA PREPARAZIONE DELLE TRATTATIVE**

**LA FUNZIONE ACQUISTI**

- Processo negoziale
- Relazioni generali d'acquisto
- Costi in funzione del budget di funzione Supply Management e da centro di costo a centro di profitto
- Generali di gestione del budget di funzione
- Relazioni e potere di manovra
- Rapporti di forza e gestione fornitore dominante

**STRATEGIE D'ACQUISTO**

- Buying Center e Centralità del Purchasing Manager
- Principi di comunicazione interpersonale

**MODULO 6**

- Tattiche negoziali
- L'impresa: vision, mission e piano strategico
- Processo di definizione della strategia aziendale (catena del valore, analisi concorrenza, PEST, SWOT analysis)

**COSA SIGNIFICA ESSERE RESPONSABILI DI FUNZIONE**

- Analisi e discussione collegiale di tematiche proposte dai partecipanti finalizzate ad approfondire modalità e dubbi applicativi
- Piano strategico degli Acquisti
- Responsabilità e gestione materiali, obiettivi, risorse e tempi

**GESTIONE RELAZIONI AZIENDALI**

- Condivisione delle scelte
- Risorse: definizione ruoli, competenze ed organizzazione risorse

**DURATA ED EDIZIONI**

- Relazioni con Top Management e interaziendali focalizzati alla creazione di vantaggi competitivi
- Condivisione obiettivi e tecniche di Project Management

- aumentare credibilità Direzione Acquisti
- 4 giornate - 4 ore
- ottenere commitment
- Milano 29-30 ottobre, 27-28 novembre, 15 gennaio

**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