

LA VISITA AI FORNITORI

Come preparare e condurre visite di qualifica, ispettive e di sorveglianza

L2

La complessità della relazione con un fornitore rende obbligatorio il sopralluogo presso la sua sede, sia nel corso del processo di qualificazione sia durante la sua attività di fornitore di beni o di servizi. La visita al fornitore riveste un significato determinante ai fini della qualità dei processi d'acquisto poiché soltanto la presenza di esponenti della funzione acquisti dell'azienda cliente presso gli uffici e le strutture di produzione del fornitore permette di acquisire le informazioni e le notizie necessarie a verificare la sua affidabilità e a progettare lo sviluppo di nuove attività.

L'organizzazione di una visita a un fornitore, sia essa di qualifica, ispettiva o di sorveglianza, richiede attenzione ai dettagli del programma, degli obiettivi e della composizione dello staff di visita. Le norme, le regole e le consuetudini comportamentali e relazionali da seguire nel corso della permanenza presso la sede del fornitore sono decisive al fine di costruire il corretto clima di collaborazione necessario per il buon esito della visita. La predisposizione di una check list personalizzata per ciascuna visita consente di assumere i dati salienti in forma ordinata e permette di elaborare il report di visita in tempi brevi.

OBIETTIVI

- Imparare a condurre le visite con metodo, definendo obiettivi, aree di indagine e comportamento da tenere durante l'audit
- Individuare ed imparare ad analizzare le principali fonti di informazioni aziendali
- Allenarsi a valutare i fornitori secondo parametri qualitativi e di Marketing relazionale.

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

Principali metodologie

- Tipologie di visita e loro confronto
- Parametri e atteggiamenti specifici per l'attività di audit
- Definizione della check-list e del programma dell'audit
- Definizione del punto nave e del ruolo dei partecipanti
- Analisi e riconoscimento durante le visite delle fonti di informazione aziendale
- Esercitazione pratica sulla progettazione

Aspetti comportamentali

- Comunicazioni iniziali e finali. Relazione sull'esito della visita

- La competenza dell'auditor: caratteristiche personali, conoscenze e competenze
- Regole comportamentali e di comunicazione interpersonale
- Il Marketing relazionale
- Esercitazioni su simulazione pratica di impostazione, conduzione e sintesi di visite a fornitori.

Contattate la segreteria per conoscere le possibilità di condurre una visita presso un Vostro fornitore accompagnati dal nostro esperto.

DURATA

1 giornata

EDIZIONI

- Milano 15 aprile 2019
- Milano 19 settembre 2019
- Firenze 30 ottobre 2019
- Milano 27 gennaio 2020
- on line 28 settembre 2020
- on line 8 febbraio 2021
- on line 13 settembre 2021
- on line 17 Maggio 2022
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 08 Settembre 2022
- on line 23 Maggio 2023
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 14 Dicembre 2023
- on line 7 Maggio 2024
- on line 18 Novembre 2024
- on line 23 Giugno 2025
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 21 Novembre 2025
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 12 Marzo 2026
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 8 Luglio 2026
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 09 Novembre 2026