

FLEET MANAGEMENT

Gestire la flotta dei veicoli aziendali fra costi e servizi

L3

Il corso è rivolto sia alla funzione Acquisti sia ai Servizi Generali (Fleet Managers) e approfondisce i temi chiave della ricerca e qualificazione dei fornitori, delle tipologie di contratto da usare e delle tecniche negoziali in ambito fleet. Inoltre fornisce una serie di indicazioni operative sulla gestione di Parchi Auto anche di grandi dimensioni (>500).

OBIETTIVI

- Apprendere le nozioni e le informazioni necessarie per individuare il metodo di gestione della flotta aziendale più adeguato alla propria azienda. Il noleggio a lungo termine (NLT) è infatti solo uno dei metodi
- Conoscere i sistemi di ricerca, selezione e qualificazione dei fornitori di NLT e le metodologie per la loro gestione e valutazione
- Apprendere le tecniche della creazione e della negoziazione del contratto di NLT

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

- Acquisto o Noleggio a Lungo Termine (NLT)?

Nella gestione dei grandi parchi auto (oltre 300-500 veicoli) ma anche medi e piccoli (qualche decina) uno dei primi quesiti che ci si pone è: conviene l'acquisto o il noleggio?

- Noleggio a Lungo Termine: Rischi e Problemi Operativi

La formula del Noleggio a Lungo Termine (NLT) riduce molti dei problemi/costi che si hanno in caso di acquisto ma non elimina tutti i rischi. La trattazione include la descrizione dettagliata delle principali problematiche operative e dei costi occulti dell' NLT

- Noleggio a Lungo Termine: Soluzioni ai Problemi e riduzione dei Rischi

Tutti i problemi/rischi descritti sopra possono essere minimizzati, se non eliminati completamente, adottando opportune precauzioni

- Noleggio a Lungo termine: Gestione operativa del Parco Auto (Fleet management)

Indicazioni pratiche per la gestione operativa quotidiana di parchi auto anche molto elevati (oltre 500 veicoli) in modalità NLT

- Noleggio a Lungo Termine: Impostazione della Gara per il servizio NLT (definizione della Car List, capitolato, negoziazione, contratto)

Consigli e di indicazioni operative utili per gestire al meglio una Gara tra Fornitori del servizio NLT: scouting

preliminare (definizione Car List), definizione capitolato, matrici di percorrenza, gestione gara/negoziazioni, contratto

- Gestione Fornitori NLT: rischi e difese

Sintesi dei principali rischi di aumento di costi dovuti sia al comportamento “leggero” dei Driver sia a quello “volontario” dei Fornitori. Definizione delle strategie di difesa più appropriate.

DURATA

1 giornata

EDIZIONI

- Torino 05 marzo 2019
- Milano 21 marzo 2019
- San Miniato 11 aprile 2019
- Milano 23 settembre 2019
- Milano 24 gennaio 2020
- on line 12 giugno 2020
- on line 12 ottobre 2020