

ADACI EXPLORER L2

Percorso di preparazione pratica agli esami di Attestazione Professionale Q2P L2 per Senior Buyer L2

DATE DI SVOLGIMENTO DEL PERCORSO: 26-27 MARZO/14-15 MAGGIO/6-7 GIUGNO/10-11 LUGLIO/9-10 SETTEMBRE 2019

[**SCARICA LA LOCANDINA COMPLETA**](#)

Gli Uffici Acquisti non sono tutti uguali. Ve ne sono alcuni dove si comprano più servizi che materiali e si trattano principalmente appalti, altri nei quali prevalgono gli acquisti su commessa di particolari a disegno in piccola serie, altri ancora nei quali si acquistano importanti volumi di materia prima oppure grandi quantitativi di beni progettati dai fornitori.

Qualunque sia la realtà aziendale, **ad un Senior Buyer è sempre richiesta la capacità di saper approcciare correttamente le tipologie di acquisto di sua competenza.**

Nella pratica questo significa:

- conoscere gli strumenti di ricerca e di valutazione dei fornitori
- saper impostare le richieste d'offerta e la documentazione per una gara
- saper individuare sia la tipologia contrattuale più opportuna da utilizzare sia le clausole più rilevanti da inserirvi
- conoscere la metodologia per pervenire ad una conoscenza adeguata del mercato di fornitura e del fornitore utile all'impostazione e gestione di ogni trattativa
- possedere la padronanza delle tecniche di negoziazione necessarie per gestire e concludere una trattativa di acquisto con il fornitore
- essere consapevoli dell'importanza delle attività di gestione del contratto e di valutazione del fornitore successive all'emissione del contratto di acquisto

Questo percorso nasce per accompagnare ogni partecipante nell'”**esplorazione**” di un portafoglio acquisti composto da una pluralità di categorie merceologiche per conoscere le specificità e le soluzioni ricorrenti adottate nel loro processo di acquisto. **Lo scopo finale è di raggiungere la completa padronanza delle singolarità contrattuali, negoziali e di approccio e delle loro dinamiche in funzione della categoria merceologica trattata.**

OBIETTIVI

SAPER ACQUISTARE MERCI E SERVIZI NEL MODO PIÙ ADEGUATO È LA MISSIONE PRINCIPALE DI UNA PROFESSIONE CHE RICHIEDE CONOSCENZE E COMPETENZE SPECIFICHE

Questo percorso ti offre:

CONOSCENZE: In aula viene tenuta una **trattazione approfondita del processo d'acquisto, della documentazione connessa** e degli strumenti fondamentali per il buyer

ESERCITAZIONI: Lo svolgimento in ogni modulo di esercitazioni finalizzate all'applicazione degli aspetti teorici

favorisce il consolidamento delle conoscenze e lo **sviluppo delle competenze operative del “saper fare”**

SESSIONI DI VERIFICA: Prove di verifica intermedie al percorso **stimolano il ripasso** e costituiscono un **utile “allenamento” per chi intende iscriversi agli esami per l’Attestazione Professionale Q2P Adaci di livello L2**

SUPPORTO REGOLARE: La cadenza mensile degli incontri offre occasioni di confronto regolari con docenti e colleghi utili per un proficuo arricchimento professionale ed anche come **supporto a chi è impegnato nell’attività di preparazione della Tesi di Attestazione L2**

NETWORKING: L’iscrizione al percorso comprende nell’anno di frequenza **l’ingresso a 2 eventi associativi** che offrono occasioni di networking con altri Professionisti, aggiornamento sulle novità della professione ed una finestra sul mondo dei fornitori. Gli eventi sono **Negotiorum Fucina e Opportunity50**

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

MODULO 1 (2 gg.)

ACQUISTI DI BENI STANDARD

- Le fasi del processo d'acquisto
- Possibili interventi sul fabbisogno
- Nuovi fornitori fra scouting, prequalifica e valutazione
- Il portafoglio acquisti fra analisi e azione
- Il caso dei beni commerciali (produttori e distributori)
- Il caso dei ricambi originalie non originali

ASPETTI LEGALI DEGLI ACQUISTI

- Il contratto: elementi costitutivi ed essenziali, oggetto, parti, forma
- Esame delle principali clausole contrattuali
- Le condizioni generali d'acquisto, le condizioni speciali, il Contract Management

MODULO 2 (2 gg.)

L'ACQUISTO DI SERVIZI

- Capitolato di servizio fra aspetti tecnici e clienti interni
- Le soluzioni ricorrenti nell'acquisto di servizi indiretti
- I rischi dell'outsourcing e possibili tutele
- Il Global Service

IL CONTRATTO DI APPALTO

- Oggetto della fornitura e specialità contrattuali
- Il Service Level Agreement
- Aspetti Assicurativi
- Responsabilità solidale, sicurezza e gestione subappalti

MODULO 3 (2 gg.)

ACQUISTI DI BENI E SERVIZI PERSONALIZZATI

- Il Breakdown di Costo ed il Total Cost of Ownership
- L'approccio all'acquisto di lavorazioni
- Le scelte di investimento
- L'analisi di mercato: finalità, fonti e modalità

FORME E CLAUSOLE CONTRATTUALI D'USO COMUNE

- Accordi quadro e call off; scelte di ripartizione del fabbisogno
- Clausole relative all'acquisto e gestione di attrezzature, all'aggiornamento prezzi, all'andamento dei cambi; accordi di riservatezza e di esclusiva
- Contratto di subfornitura

MODULO 4 (2 gg.)

LA TRATTATIVA D'ACQUISTO

- Quando, perchè e dove trattare
- Come preparare una trattativa vincente
- Dalla strategia alle trattative negoziali

GIORNATA DEDICATA AI PROGETTI DEI PARTECIPANTI

- Esame e discussione degli elaborati sviluppati dai partecipanti
- Ripasso guidato sui contenuti del percorso

MODULO 5 (2 gg.)

ANALISI DI BILANCIO DEI FORNITORI

- Finalità del bilancio
- Distinzione fra aspetti economici ed aspetti finanziari
- Le regole fondamentali del bilancio
- Modalità per analizzare un bilancio e report di solidità finanziaria

LA GESTIONE OPERATIVA DEI FORNITORI

- Il Supplier Portfolio come strumento per la gestione ottimale degli acquisti
- Dall'analisi di bilancio ai risvolti operativi per la gestione di un fornitore
- Cenni sui portali fornitori

DURATA**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 16 gennaio 2025
- on line 23 gennaio 2025
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 13-14-26-27 Marzo, 02-03 Aprile, 07-08 Maggio 2025
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 7 maggio 2025
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 07-08-21-22 Ottobre, 11-12-25-26-27 Novembre, 10 dicembre
- on line 11-12 novembre mattina
- on line 02-03 aprile mattina
- on line 06 maggio 2026
- on line 26-27 Maggio (16 ore Online) - 09-10-24-25 giugno (16 ore - Online al mattino) - 07-08 luglio (16 ore - Online)
- On-Line e/o Milano (Via Imperia 2) 06-07 ottobre (16 ore - Milano e/o Online) - 20-21 ottobre (8 ore - Online al mattino) - 03-04 novembre (16 ore - Online al mattino) - 24-25 novembre 2026 (16 ore - Milano e/o Online)