

## CORSO BASE ACQUISTI

### **Percorso formativo alla scoperta della Professione del Buyer**

L1

Acquistare oggi significa molto di più che soddisfare le esigenze degli enti richiedenti. Infatti il “fai da te” non è più sufficiente. Spendere bene i soldi dell'azienda implica la conoscenza della mission aziendale e dei diversi modelli di business, l'oculata gestione dei processi e l'attenta analisi dei mercati di fornitura. Il Corso Base Acquisti offre una rassegna sintetica ed efficace di queste conoscenze e degli strumenti da utilizzare per gestire in modo professionale i processi d'acquisto nelle aziende sia industriali, sia del terziario.

**Metodologia:** Didattica e contenuti di ciascun modulo delle giornate di studio assicureranno la trasferibilità dei concetti esposti in aula, anche attraverso il ricorso ad esemplificazioni e ad un costante dialogo coi docenti. **Il nuovo programma è stato aggiornato per rispondere alle nuove esigenze delle aziende con lo scopo principale di affrontare le criticità operative delle attività dei buyer.** È stata introdotta la metodologia della presentazione e della discussione di un caso aziendale che consentirà ai partecipanti di ritrovare e sperimentare nella pratica i temi trattati nei vari moduli.

**Corpo Docente: Manager esperti degli acquisti e Consulenti d'impresa che hanno sperimentato sul campo i processi e i modelli di business esposti in aula.**

### **OBIETTIVI**

Il percorso formativo fornisce un quadro sintetico e concreto delle competenze e degli obiettivi della funzione acquisti e presenta le metodologie utilizzate per la loro realizzazione. Esso evidenzia altresì la trasversalità dei processi d'acquisto e la necessità di un costante dialogo con l'ente richiedente al fine di minimizzare costi e tempi operativi. I temi proposti spaziano dalle nozioni fondamentali della gestione acquisti, come le basi dell'economia, della negoziazione e della gestione materiali, fino ai più moderni strumenti IT a supporto delle attività d'acquisto, senza dimenticare temi fondamentali come gli aspetti legali e l'assicurazione qualità per una gestione professionale del proprio ruolo.

### **PRINCIPALI TEMI TRATTATI**

#### **MODULO 1**

#### **ACQUISTI E SUPPLY MANAGEMENT**

- Comprare oggi: spendere bene i soldi dell'azienda
- Evoluzione della funzione:
  - dall'ordinificio al category management
  - dalla transazione commerciale all'integrazione collaborativa
- Le macrovariabili del processo d'acquisto e il loro collegamento
- Competenze dirette e competenze condivise con altre funzioni

- Illustrazione caratteristiche materiali diretti/indiretti, beni/servizi
- Il processo d'acquisto standard e la sua trasversalità:
  - fasi del processo a valore aggiunto
  - integrazione con l'ente richiedente e con i fornitori primari
- La Matrice di Kraljic per la classificazione degli acquisti
- Introduzione di un caso aziendale sul quale mettere in pratica i concetti appresi:
  - descrizione del contesto nel quale opera l'azienda
  - esercitazione di predisposizione Matrice di Kraljic
  - esame delle caratteristiche delle varie categorie e delle specificità del processo d'acquisto
- Politiche d'acquisto correlate alla criticità del bene e alla complessità del mercato dell'offerta.

## **L'A,B,C DELL'ECONOMIA E DELLA FINANZA PER IL COMPRATORE**

- La struttura e le caratteristiche di base dei mercati di fornitura
- Economie di mercato ed economie emergenti: vantaggi, rischi e controindicazioni
- I concetti di valore, prezzo e costo
- Il budget d'impresa e il budget acquisti come linee guida per gli obiettivi della funzione.

## **MODULO 2**

### **MARKETING D'ACQUISTO**

- Il marketing d'acquisto: cos'è, a cosa serve e quando si applica
- L'interfunzionalità del marketing d'acquisto

- Strutturazione del processo di marketing
- Il marketing d'acquisto e lo sviluppo di nuovi prodotti e nuovi servizi
- Marketing d'acquisto e matrice di Kraljic.

## **VALUTARE I FORNITORI E LE FORNITURE**

- Evoluzione della gestione dell'Albo Fornitori e del Rating Fornitore:
  - dalla valutazione ai fini ISO, alla valutazione globale del fornitore e delle forniture
  - la valutazione globale del fornitore: tecnica, qualitativa ed economico/finanziaria
- Esercitazione di preparazione alla trattativa:
  - esame del grado di dipendenza dal/del fornitore
  - esame della sua solidità finanziaria
  - predisposizione richieste

## **MODULO 3**

### **I FONDAMENTALI DELLA NEGOZIAZIONE**

- Introduzione alla negoziazione
- Correlazione tra negoziazione e processo d'acquisto
- Leverage committenza fornitore visto attraverso la matrice di Kraljic
- Preparazione della negoziazione: tra strategia e tattica
- Affinamento delle strategie e tattiche negoziali
- Messa a punto della griglia negoziale e della trattativa
- Negoziazione antagonistica e collaborativa (win-lose e win-win negotiation).

## **INFORMATION TECHNOLOGY E GESTIONE DEGLI ACQUISTI**

- ICT come supporto e cultura di base dell'azienda
- Il sistema informativo aziendale
- I sistemi ERP
- e-procurement
- e-sourcing e aste elettroniche

## **MODULO 4**

### **ASPETTI LEGALI DEGLI ACQUISTI**

- Contratto ed elementi essenziali del contratto:
  - autonomia contrattuale, forma e responsabilità precontrattuale
  - proposta e accettazione: come si forma il contratto
- I tipi di contratto più utilizzati in azienda (compravendita, appalto, trasporto...): loro caratteristiche salienti
- Documenti contrattuali (ordini chiusi, ordini aperti, contratti quadro...): caratteristiche e campi di utilizzo
- Le condizioni generali di acquisto e le condizioni speciali
- Passaggio di proprietà e trasferimento dei rischi

### **GESTIONE MATERIALI E LOGISTICA**

- Punti di contatto fra attività di acquisto e logistica
- I magazzini come luogo di spedizione e di ricezione delle merci: comprenderli per migliorare l'attività d'acquisto

(tipologie, attività e costi)

- Cenni sulle principali modalità di trasporto:
  - tipologie di operatori
  - documenti di trasporto e modalità di resa nazionali ed internazionali
- (Incoterms 2010)
- Gli imballaggi
- Origine del Fabbisogno (distinte base, MRP, RDA), lotti di acquisto e rotazione delle scorte
- Il ciclo documentale degli Acquisti e i passaggi di informazioni fra le varie funzioni coinvolte nel processo d'acquisto

**DURATA**

4 Giornate

**EDIZIONI**

- Milano 07-08-14-15 marzo 2019
- San Miniato 12-13-19-20 marzo 2019
- Bari 2-3-9-10 aprile 2019
- Torino 02-03-09-12 aprile 2019
- Bologna 07-08-14-15 maggio 2019
- Roma 22-23-29-30 maggio 2019
- Padova 23 Maggio e 24-30-31 maggio 2019
- Milano 28-29 maggio e 04-05 giugno 2019
- Milano 17-18-24-25 settembre 2019
- Torino 08-09-15-16 ottobre 2019
- Bologna 22-23-29-30 ottobre 2019
- Padova 14-15-21-22 novembre 2019
- Milano 19-20-26-27 novembre 2019