LE NUOVE COMPETENZE DELLA FUNZIONE ACQUISTI

L2

Il momento storico nel quale viviamo è caratterizzato da grandi cambiamenti, molti dei quali saranno irreversibili. L'evoluzione delle nuove tecnologie e dei prodotti che le incorporano o che ne sono il risultato sta cambiando radicalmente il modo di fare impresa. In questo contesto il buyer si trova talvolta a dover gestire tipologie di acquisti per le quali non dispone di specifiche complete, dati storici di prezzo o di liste di potenziali fornitori ma soprattutto che richiedono conoscenze specifiche di prodotto, mercato, processo.

OBIETTIVI

- Comprendere come gestire in modo adeguato ed informato le specificità degli acquisti di tecnologie 4.0
- Cogliere le innovazioni di sistema per portare maggior valore all'azienda

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

- Le novità introdotte dall' Industry 4.0:

  - Fattori che caratterizzano l'impresa digitale

  - Presentazione delle tecnologie abilitanti:

    1) distinzione fra quelle nuove (robot collaborativi...) e quelle esistenti da tempo (stampanti 3D...)

    2) principali caratteristiche che un buyer deve conoscere (tipologie di interconnessioni, caratteristiche dei sistemi open source, sistemi dicertificazione, protocolli di comunicazione...)

- Impatti sul processo d'acquisto di tecnologia:

  - esame critico della specifica tecnica (aspetti di sicurezza, possibilità di beneficiare di agevolazioni all'acquisto, tecnologia embedded, ridondanze, sistemi di protezione...)

  - impostazione gara

  - comparazione offerte e negoziazione:

    1) breakdown di prezzo richiesto, opzioni

    2) ulteriori elementi negoziali

  - le clausole contrattuali che non possono mancare

  - gestione dei contratti

- Impatti nella gestione del fornitore:

© 2026 Adaci Formanagement Srl SU - P.IVA 12627390151

- Caratteristiche del fornitore e scouting

- Gestione del miglioramento continuo e dell’innovazione continua

- Coinvolgimento dei fornitori negli obiettivi di sviluppo e livelli di partnership

- Come la trasformazione digitale impatterà anche gli acquisti tradizionali, compressione lead time, livelli e strumenti di collaboration, alternative di fornitura

DURATA

1 giornata

EDIZIONI

- Milano 4 aprile
- Napoli 20 aprile
- Milano 22 ottobre

© 2026 Adaci Formanagement Srl SU - P.IVA 12627390151