



CORSO DI FORMAZIONE

“Strumenti e tecniche per migliorare le performance d’acquisto” 20 - 21 gennaio 2015 | Milano

SCOPO E CARATTERISTICHE

Il Buyer è chi, comprendendo le esigenze d’acquisto dell’azienda, riesce a focalizzarsi sulle attività che generano valore aggiunto e migliorano le performance d’acquisto (riduzione dei costi e miglioramento della qualità, servizio ed innovazione), garantendo la sicurezza d’approvvigionamento (Risk Management).

Il corso offre l’opportunità di avere un quadro complessivo del processo d’acquisto fornendo i principali strumenti e tecniche per migliorare immediatamente le proprie attività e garantire all’azienda un miglioramento concreto.

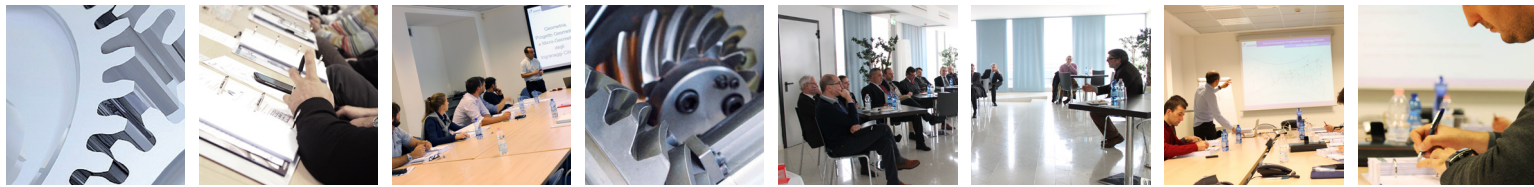
La possibilità di praticare e sperimentare in aula esercizi, casi aziendali, applicazioni di strumenti permette di consolidare l’apprendimento della teoria illustrata. La stesura del Piano d’Azione personale permette al partecipante di definire le azioni di miglioramento da implementare al rientro in azienda.

OBIETTIVI

- Identificare obiettivi e responsabilità del Buyer
- Valutare i punti di forza e debolezza delle fasi del processo d’acquisto
- Cogliere le opportunità ed attivare azioni di riduzione del Costo Totale d’Acquisto per le differenti famiglie Merceologiche
- Utilizzare l’analisi dei costi per definire il target price negoziale
- Sviluppare la strategia negoziale e condurre un’ efficace trattativa
- Valutare il fornitore e gestire il processo di miglioramento delle sue performance
- Avere un inquadramento contrattuale per differenti tipologie di acquisto

DOCENTI

Il direttore del corso è il Dott. Ing. Francesco Calì della Valeo In



PROGRAMMA

Introduzione

- Definizione di Acquisti ed Approvvigionamenti (gestione materiali)
- Acquistare Valore dal Mercato dei Fornitori (è qui che parliamo di innovazione?)
- Focalizzarsi sulle attività a valore aggiunto e ridurre gli sprechi nel processo d'acquisto
- Organizzare meglio le attività e gestire le loro priorità

Il Piano strategico ed operativo per le Famiglie Merceologiche: il Category Plan

- Acquisti e Strategia Aziendale
- La strategia degli Acquisti: il Piano Strategico degli Acquisti
- Il Piano strategico ed operativo per le Famiglie Merceologiche: il Category Plan

Controlling & reporting: come gestire e migliorare le performance d'acquisto (cenni):

- La definizione dei target
- Indicatori di Performance (KPI): definizioni e calcolo
- Definizione di Cost Savings e Cost Avoidance
- Il Report di misura dei risultati raggiunti

Le fasi del processo d'acquisto e gli strumenti necessari, per le differenti famiglie d'acquisto, per migliorare le performance d'acquisto:

1. Marketing d'Acquisto
2. Selezione, valutazione ed omologazione dei fornitori
3. Gestione del processo di lancio e valutazione dell'offerta
4. Price Analysis e gestione dell'approccio a Costo Totale d'Acquisto (TCO)
5. Negoziazione e trattativa d'acquisto
6. Gestione dei contratti
7. Valutazione delle performance dei fornitori

1. Marketing d'Acquisto:

- Analisi del Mercato dei Fornitori
- Definire il piano operativo di Marketing d'Acquisto
- L'importanza del marketing d'Acquisto interno all'azienda

2. Selezione, valutazione ed omologazione dei fornitori (cenni)

- Commodity Risk Management (cenni)
- La valutazione preventiva e sistemi di qualificazione dei Fornitori
- Gli strumenti e le metodologie di valutazione:
 - L'identificazione dei criteri di valutazione in relazione alla tipologia d'acquisto (Famiglia Merceologica): qualità, logistica, servizio, solidità finanziaria, competitività e rischi di approvvigionamento
 - La valutazione tecnico-economica dei fornitori: gli indicatori e il loro utilizzo



3. Price analysis e gestione dell' approccio a Costo Totale d'Acquisto (TCO)

- Definire le leve e le azioni di riduzione del Costo Totale d'Acquisto
- Utilizzare l'analisi dei costi per definire il target price negoziale
- Identificare e stimare i principali elementi di costo
- Applicazioni di analisi costi
- Analizzare e confrontare i prezzi di mercato
- Gli strumenti operativi per l'analisi dei Costi
- Scheda di Scomposizione Costi
- Matrice di Valutazione dei Costi per determinare il BEST PRICE e il TARGET PRICE
- Gestione a Costi Totali d'Acquisto [Total Cost of Ownership (TCO)]

Esercitazioni: applicazione di alcuni strumenti operativi

4. Gestione del processo di lancio e valutazione dell'offerta:

- La preparazione della gestione delle offerte: definire specifiche e capitolato d'acquisto
- Gli strumenti per la gestione delle offerte:
- La matrice di Valutazione delle offerte
- Le aste on Line
- Tender for improvement

Esercitazioni: applicazione di alcuni strumenti operativi

5. Negoziazione e trattativa d'acquisto

- La preparazione alla negoziazione: planning negoziale e scheda trattativa
- Sviluppare la strategia negoziale attraverso la "Strategia della Scacchiera" e definire i target negoziali
- Definizione del target price per la negoziazione
- Condurre la trattativa sviluppando le competenze per gestire "buone" relazioni con il fornitore

Esercitazioni: applicazione di alcuni strumenti operativi: la strategia della scacchiera, la Scheda Trattativa

6. Gestione dei contratti

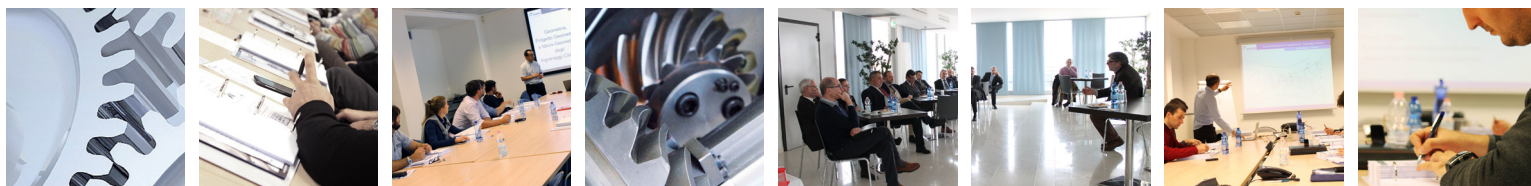
- Check list contrattuale
- I punti fondamentali nella stesura di un contratto

7. Valutazione delle performance dei fornitori:

- I sistemi di valutazione delle performance dei fornitori: sistema CATEGORICO, a media ponderata (VENDOR RATING), COST BASED
- La valutazione delle prestazioni del fornitore (Il Vendor Rating) per famiglie merceologiche
- L'impostazione di un piano di miglioramento delle performance con il fornitore: obiettivo aumentare il valore d'acquisto
- Il controllo delle prestazioni logistiche del fornitore

Chiusura Corso di Formazione

- Sintesi degli argomenti chiave e stesura piano d'azione personale



MODULO DI ISCRIZIONE

da ritornare entro il 12 gennaio 2015 a Assist Mp Srl - email: assistmp@assiot.it o Fax 02 3264308

Azienda Indirizzo
Tel Fax
E-mail:
Partita IVA Codice Fiscale
Partecipanti al corso:

QUOTA DI ISCRIZIONE

€ 990,00= + IVA per partecipante

L'importo di € è stato versato sul c/c n. 000102397872 intestato a Assist MP Srl presso UNICREDIT BANCA, Agenzia n. 37 - Milano - IBAN IT 35 F 02008 01637 000102397872.

Le Aziende Associate, beneficeranno di un credito del valore di € 200,00 per il primo iscritto e di € 280,00 a partire dal secondo iscritto che verrà detratto dal contributo associativo 2015.

Nel costo sono inclusi le colazioni di lavoro, i coffee break, le dispense, l'attestato di partecipazione. Per cause non prevedibili, **assiot** si riserva il diritto di modificare il programma, docenti, modalità didattiche, sede del corso. Le iscrizioni si chiuderanno il 12 gennaio 2015 e saranno accettate in ordine cronologico fino al raggiungimento del numero massimo di partecipanti, semprechè la quota di iscrizione sia stata versata.

DURATA E MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

Il corso avrà la durata di 2 giornate, con orario 09,00 - 13,00 e 14,00 - 18,00.

Le date saranno le seguenti: martedì 20 gennaio, mercoledì 21 gennaio 2015.

Ai partecipanti sarà fornito il materiale didattico necessario per seguire il corso; a quelli che lo avranno seguito per intero sarà fornito un attestato di partecipazione.

SEDE DEL CORSO:

Sede assiot - Viale Lancetti n. 43 - Milano

Passante ferroviario: treni S1, S2, S5, S6, S10, S13 **Tram:** linea 2

Autobus: linea 92

Metropolitana: fermata più vicina Maciachini (M3 - gialla)

Per l'organizzazione del Corso presso la Sede Aziendale, per venire incontro alle esigenze logistiche e di calendario delle singole Aziende, è possibile contattare la Segreteria assiot.

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

Per ogni ulteriore informazione, rivolgersi alla Segreteria organizzativa:

telefono: 02 3264297-241

fax: 02 3264308

e-mail: assistmp@assiot.it

Con la sottoscrizione della presente, ai sensi dell'art. 13 del d.lgs 196/03, Vi autorizzo al trattamento dei dati personali. **assiot** e Assist MP Srl informano che i partecipanti potranno essere fotografati e videoregistrati e che le immagini saranno riprodotte e diffuse mediante brochures, cataloghi, newsletter e piattaforma web.

Timbro e firma Data

NOTA: Le Aziende Associate **assiot** possono usufruire del servizio offerto da "Sportello Formazione" di Anie Servizi Integrati, per cofinanziare percorsi formativi. Il corso si inserisce nella proposta dei Percorsi Info-Formativi **assiot** 2015. **RECESSO:** Eventuali rinunce dovranno essere comunicate per iscritto. In caso di recesso al fine di tutelare la corretta gestione economica del corso, Assist MP Srl si riserva il diritto di non restituire la quota di iscrizione.