

APPROVVIGIONAMENTI

Durata

A moduli di una giornata

Destinatari

Buyer, responsabili ufficio acquisti, **direttori** e managers approvvigionamenti
Tutti coloro che desiderano organizzare l'unità approvvigionamenti come una moderna **Business Unit Strategica**.

Risultati attesi

Un approfondimento delle tematiche più importanti per il lavoro di buyer e di ufficio acquisti.

Programma del corso

MODULO 1 Ottimizzazione delle risorse

- Gestione del personale
- Problem Solving
- Team working
- Project Management
- Process Management
- Leadership e cambiamento

MODULO 2 Negoziazione con i fornitori

- Comunicazione persuasiva
- Comunicazione efficace
- Coerenze ed incongruenze
- Il rapporto cliente/fornitore

MODULO 3 La ricerca della Qualità

- La qualità
 - La qualità percepita
 - La qualità globale
 - La qualità competitiva
- Ingegneria di prodotto:
 - Distinte base e Cicli
 - Impatti sul costo del prodotto
 - Prodotti, semilavorati e struttura della fabbrica

MODULO 4 Il Marketing di acquisto

- Analisi di mercato e dei "brand"
- I cicli di vita
- Consumatori e comportamenti d'acquisto
- Il prezzo
 - Tecniche di pricing
- La comunicazione pubblicitaria e gli elementi di valore

MODULO 5 Il Buyer come business partner

- La catena del valore
- Il ruolo della BU
- La domanda e l'offerta
- Le "scale" produttive
- Finanza
- Dai costi di produzione ai prezzi di vendita
- Business unit
 - Vision
 - Mission
 - Obiettivi
 - Ruolo
- Integrazione di servizio

MODULO 6 Supply chain: Vision e management

- Il costo totale di acquisto
- Obsolescenza (gestione della)
- Analisi comparativa
- Analisi degli acquisti
 - Analisi merceologie d'acquisto
 - Analisi costi e criticità di prodotto
 - Strategia aziendale e strategia di fornitura
- La gestione dei fornitori
 - Marketing d'Acquisto e Scouting
 - Tools
 - RFI - RFP - RFQI
 - Percorsi di miglioramento ed evoluzione
 - World class purchasing
 - Vendor Managed Inventory
 - Vendor Management Office (VMO)
 - Supplier Relationship Management (SRM)
 - iProcurement
- Il costo totale d'acquisto
- La selezione ed i criteri di scelta
- Vendor Rating e Vendor Ranking
- La relazione di fornitura, le partnership e gli eventi di acquisto
- Gestione dei Contratti

Metodologia

Il percorso di formazione è basato su presentazione frontale seguita da discussione semistrutturata. Viene proposta un'esperienza diretta alla comprensione delle dinamiche e delle specificità degli strumenti di organizzazione e delle competenze tecniche fondamentali per svolgere il ruolo di Buyer così come per coordinare le risorse impegnate nel processo di approvvigionamento a carattere industriale.