

## Buyer strategico

### Durata

3 giornate

### Destinatari

**Direttori** e managers approvvigionamenti che desiderano migliorare l'organizzazione dell'unità operativa come **Business Unit Strategica**.

### Risultati attesi

L'approfondimento delle tematiche più importanti per il lavoro di buyer e di ufficio acquisti per rivedere e consolidare il lavoro dell'ufficio acquisti.

### Programma del corso

#### Il Marketing di acquisto

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

#### Il Buyer come business partner

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

#### Supply chain: Vision e management

- ~ Il costo totale di acquisto
- ~ Gestione della obsolescenza
- ~ Analisi comparativa
- ~ Analisi degli acquisti
  - ~ Analisi merceologie d'acquisto
  - ~ Analisi costi e criticità di prodotto
- ~ Strategia aziendale e strategia di fornitura
- ~ Marketing d'Acquisto e Scouting
- ~ La selezione ed i criteri di scelta
- ~ La gestione dei fornitori

- ~ 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
- ~ Vendor Rating e Vendor Ranking
- ~ La relazione di fornitura, le partnership e gli eventi di acquisto
- ~ Gestione dei Contratti

## Metodo

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.