A2 - FORMAZIONE PRATICA COMPRATORI

Sviluppare le competenze per essere un Buyer efficace

2 GIORNI - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date	*quote di partecipazione IVA esclusa*
7 - 8 maggio 2025 | 1 - 2 ottobre 2025	**Singola: 985 € - Multipla: 885 €**

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

A CHI È RIVOLTO

- Il corso è rivolto a Buyer che vogliono sviluppare e consolidare le proprie competenze d'Acquisto

APPRENDERETE A...

- Identificare obiettivi e competenze 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: materie prime, codici a disegno, codici commerciali, servizi
- Utilizzare l'analisi dei costi per definire il target price negoziale
- Sviluppare la strategia negoziale e condurre un'efficace trattativa
- Riconoscere le tattiche negoziali dei fornitori ed identificare le risposte più efficaci
- Valutare il fornitore e gestire il processo di miglioramento delle sue performance
- Avere un inquadramento contrattuale per differenti tipologie di acquisto

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Auto analisi delle attività del buyer
- Questionario di valutazione delle proprie competenze d'acquisto
- Role Play e simulazioni negoziali tra Acquisitori e Venditori
- Sviluppo ed applicazione di strumenti per la riduzione del costo totale d'acquisto: matrice valutazione delle offerte, scheda scomposizione costi, scheda trattativa
- Sviluppo di un sistema di valutazione fornitori (Vendor Rating)
- Discussione di 2 casi di riduzione del costo totale d'Acquisto

I PLUS:

Buyer Action Plan: realizza quanto hai appreso attraverso la stesura del Piano d'Azione personale, potrete definire le azioni di miglioramento da implementare al ritorno in azienda, confrontandovi con il docente anche dopo la fine del corso

A2 - FORMAZIONE PRATICA COMPRATORI

PROGRAMMA

Introduzione

- Definizione di Acquisti ed Approvvigionamenti (gestione materiali)
- Focalizzarsi sulle attività a valore aggiunto e ridurre gli sprechi nel processo d'acquisto
- Organizzare meglio le attività e gestire le loro priorità

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

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

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

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

Gestione del processo di lancio e valutazione dell'offerte

- 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

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

Gestione dei contratti

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

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