



A4 - SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Come migliorare le performance dei fornitori

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

date

quote di partecipazione IVA esclusa

18 - 19 febbraio 2026 | 3 - 4 settembre 2026

Singola: 985 € - Multipla: 885 €

Per rimanere competitivi, è necessario cogliere le opportunità che nascono da una stretta collaborazione con i propri fornitori in termini di riduzione dei lead time e miglioramento della qualità e delle performance complessive. L'implementazione del Supplier Relationship Management (SRM), attraverso la riduzione del costo totale di acquisto, trasporto e possesso dei beni e servizi, permette ad entrambe le parti di beneficiare di una riduzione globale dei costi e di un miglioramento del servizio. Il fornitore che applica i concetti della Lean Manufacturing (value stream mapping, caccia agli sprechi, design to cost, early involvement, ...) facendo proprie le esigenze logistico-produttive del cliente, si focalizza sulle attività a valore aggiunto con conseguente miglioramento delle performance d'acquisto. Il corso offre un quadro complessivo del processo di analisi, valutazione e miglioramento delle performance anche attraverso l'applicazione dei principali strumenti Lean di miglioramento del processo del fornitore.

A CHI È RIVOLTO

Il corso è rivolto a tutti i professionisti degli Acquisti che vogliono sviluppare e consolidare il processo di miglioramento delle performance del fornitore:

- Direttori Acquisti ed Approvvigionamenti
- Responsabili Acquisti
- Commodity Manager
- Senior Buyer

APPRENDERETE A...

- Migliorare le competenze di gestione della Supply Chain con il fornitore
- Implementare il SRM in ottica di miglioramento continuo e sviluppare gli elementi chiave per migliorare le relazioni con il fornitore
- Capire i benefici dell' "early involvement" del fornitore nel processo d'acquisto
- Valutare le best practice nel cercare, selezionare e qualificare i fornitori con la metodologia "Strategic Sourcing"
- Sviluppare il processo di alleanze strategiche con il fornitore
- Segmentare e razionalizzare la base dei fornitori
- Implementare i concetti di Lean Manufacturing integrandoli con il processo del Fornitore
- 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

- Strumenti e tecniche di ricerca e qualificazione dei Fornitori
- Applicazione della Value Stream Map al processo d'acquisto e al processo del fornitore
- Sviluppo di un sistema di valutazione fornitori (Vendor Rating)
- Discussione di 2 casi di sviluppo delle relazioni con il fornitore attraverso lo Strategic Sourcing e il Supplier Relationship Management
- Sviluppo di sessioni di early involvement del fornitore con la metodologia Design to Cost

I PLUS:

La possibilità di praticare e sperimentare in aula esercizi, casi aziendali, applicazioni di strumenti permette di consolidare l'apprendimento della teoria illustrata

Supplier Management Action Plan: realizza quanto hai appreso:

- implementando il piano d'azione sviluppato in aula
- confrontandoti con il docente anche dopo la fine del corso



A4 - SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT

PROGRAMMA

I tre principali assi per il cambiamento

- Definire e sviluppare il Supplier Relationship Management (SRM)
- Migliorare l'integrazione della Supply Chain con i fornitori
- Le fasi di integrazione con il fornitore riferito allo Score Model

La definizione delle strategie sui Fornitori (Supplier Strategy)

- Segmentazione e razionalizzazione dei fornitori
- Definizione del tipo di relazione/alleanza sviluppare: processo, fattori di successo, barriere, ...
- Strategic & Global sourcing

Il modello di relazione con i fornitori (Supplier Relationship Model)

- Dalla segmentazione dei fornitori alle modalità di gestione delle relazioni con i fornitori: partner, integrato e normale
- Il modello operativo di gestione per ogni tipologia di relazione in funzione di: Sviluppo Prodotti, Qualità, Logistica, Costi, Rapporti contrattuali e Sistema di valutazione

La gestione delle relazioni con i fornitori

- Fiducia e credibilità elementi essenziali per la costruzione di una buona relazione con i fornitori
- La gestione di buone relazioni con il fornitore per ottenere benefici nel breve, medio e lungo termine
- Le linee guida per ottenere e gestire relazioni di successo con il fornitore
- Essere leali: dare tutti i fornitori qualificati pari opportunità di competere
- Mantenere l'integrità: i prezzi di un fornitore sono riservati e non dovrebbero mai essere condivisi con un altro fornitore, per qualsiasi motivo
- Essere onesti: non "gonfiare" le richieste per ottenere un prezzo vantaggioso: negozia in buona fede
- Essere etico: ogni decisione deve essere libera da qualsiasi considerazione personali o vantaggi
- Essere cortesi
- Essere ragionevole: un fornitore ha diritto a un equo profitto
- Pagare prontamente

Sviluppare l'early involvement nei confronti del fornitore

- L'applicazione del Design to Cost nello sviluppo del prodotto con il fornitore
- Come sviluppare i Commodity Team orientati alla riduzione del Costo Totale d'Acquisto

Come focalizzarsi sulle attività ad alto valore aggiunto: applicare le tecniche del Lean Manufacturing al Fornitore

- Le basi della Lean Manufacturing
- La value stream map del processo del fornitore e la stesura delle azioni di miglioramento
- Applicare le tecniche di Lean-Six Sigma al fornitore

Evoluzione delle relazioni con il fornitore

- Sviluppare le skill necessarie per gestire buone relazioni
- Definire gli elementi chiave per costruire le relazioni con i fornitori: comunicazione, fiducia e credibilità come elementi chiave

Le tecniche di misura e miglioramento delle performance dei fornitori

- Il marketing d'Acquisto: trovare, qualificare e sviluppare fornitori competitivi
- L'audit del processo del fornitore in ottica Lean
- L'analisi, la valutazione ed il miglioramento delle performance del fornitore: come sviluppare il Vendor Rating
- Come ridurre il costo totale d'acquisto migliorando la qualità ed il servizio del fornitore: il modello TCO (Total Cost of Ownership)

La Purchasing Social Responsibility nei confronti del fornitore

- Aspetti etici e contrattuali nei confronti del fornitore
- Etica e comportamenti
- I principi contrattuali
- La check list per la stesura e la verifica di un buon contratto