



A11 - MISURARE LE PERFORMANCE D'ACQUISTO

Come definire i KPI e i Reporting della Direzione Acquisti

1 GIORNO - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date

quote di partecipazione IVA esclusa

28 maggio 2026 | 17 novembre 2026

Singola: 525 € - Multipla: 475 €

La misurazione delle proprie performance è la base per migliorare. La funzione Acquisti deve poter verificare in continuo lo scostamento tra risultati e obiettivi per definire, una volta capite le cause che non hanno permesso di raggiungere gli obiettivi, le azioni correttive necessarie. Un sistema di miglioramento si basa sulla definizione dei KPI più rappresentativi dei Drivers di generazione del Valore d'Acquisto: costi, servizio, qualità sicurezza, innovazione. L'implementazione di un Reporting "Beyond Saving" è la base per migliorare la credibilità e visibilità all'interno dell'azienda e nei confronti della Direzione.

A CHI È RIVOLTO

- Direttori Acquisti ed Approvvigionamenti
- Responsabili Acquisti
- Category Manager
- Senior Buyer
- Controllo di Gestione

APPRENDERETE A...

- Conoscere i KPI di valutazione della funzione più attuali ed efficaci e imparare a selezionare quelli più idonei alla propria struttura
- Definire gli indicatori per la gestione del Rischio di fornitura (KRI- Key Risk Indicator)
- Apprendere le tecniche di costruzione del Reporting e dei KPI coerenti con gli obiettivi della funzione e del singolo buyer
- Misurare le prestazioni del Parco Fornitori
- Creare degli indicatori coerenti con gli obiettivi aziendali e di funzione
- Conoscere le metodologie e gli strumenti più innovativi per misurare le performance negli Acquisti
- Approfondire in che modo questo risparmio viene trattato a livello di controllo di gestione e quali sono gli impatti sul conto economico
- Dimostrare alla Direzione la validità della propria funzione

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Il calcolo dei Saving&Loss e del TCO per Categoria M. e Fornitore
- La costruzione di un Reporting
- La presentazione di case studies

I PLUS:

- Durante il corso verranno analizzate le esigenze dei partecipanti per costruire i KPI e Reporting per la loro azienda



A11 - MISURARE LE PERFORMANCE D'ACQUISTO

PROGRAMMA

Dalla strategia aziendale agli obiettivi strategici degli Acquisti: la metodologia Hoshin Kanri e la X_Matrix

Il Deployment degli obiettivi a livello di Divisione, Categoria M, Buyers: il modello A3T / A3SR

La tipologia degli indicatori negli Acquisti

- Strategici
- Di Performance
- Di Progetto
- Di Valutazione dei Fornitori

Gli Indicatori Strategici

Gli Acquisti come Vantaggio Competitivo

- Aumentare il Valore d'Acquisto migliorando le performance e riducendo i Costi d'Acquisto
- Come misurare il vantaggio competitivo

Acquisti ed Impatto sull'utile aziendale

- Come misurare l'impatto sull'utile aziendale
- La correlazione con i KPI delle Vendite: quale l'impatto del saving sull'Utile rispetto all'incremento delle vendite?

Gli Indicatori di Performance

Indicatori economico-finanziari

- L'impatto sul conto economico: Revenues Equivalent Units = Savings / Gross Margin (%)
- Il Return on Investment (ROI): risultati rispetto al costo della Funzione Acquisti

Indicatori economici

- Saving&Loss
- Cost Avoidance
- Il TCO (Total Cost of Ownership)

Indicatori di gestione del Rischio (KRI)

- Creare i parametri e gli indicatori di KRI e individuare le fonti del loro aggiornamento
- Utilizzare i risultati del KRI all'interno dell'azienda e con i fornitori
- Il Supplier Risk Index per gestire il rischio di fornitura

Il calcolo dei Saving&Loss

- I Saving Commerciali e i Saving Tecnici
- Il Cost Avoidance
- Identificare e nettificare dall'indicatore di Saving&Loss le causali non corrette per il calcolo

Gli Indicatori di Progetto

- Le modalità di definizione degli obiettivi e dei target
- Valutare le performance dei singoli progetti rispetto agli obiettivi definiti
- La verifica dell'impatto dei risultati del Progetto sui KPI di Performance

Gli Indicatori di Valutazione dei Fornitori

- Gli indicatori per la valutazione economica –finanziaria del fornitore
- Il Vendor Rating
- Dal Vendor Rating al TCO per fornitore

I Reporting degli Acquisti: Beyond Saving

- Sviluppare il Reporting d'Acquisto per gestire il Processo di miglioramento delle Performance con il modello A3T
- Il Report economico: Saving&Loss e cost avoidance
- Il Report Beyond Saving:
 - dal saving&loss al TCO
 - dal TCO al TVO (Total Value of Ownership)
- Il ruolo dell'IT nella costruzione dei KPI e Reporting
- Tempistiche e modalità di presentazione del reporting

Il miglioramento continuo

- L'uso del Visual Management per analizzare gli andamenti dei Progetti e i risultati dei KPI definiti
- L'analisi causa-effetto per definire le azioni di miglioramento
- Diffondere e mantenere la cultura e le azioni di miglioramento continuo attraverso il Purchasing Kaizen
- Diffondere la cultura e le metodologie di riduzione del Costo Totale d'Acquisto ai fornitori

I sistemi di incentivazione negli Acquisti

- I modelli di incentivazione sui risultati
- Esempi di sistemi MBO per gli Acquisti