GLI ACQUISTI PER IL BUYER MODERNO

Incrementare il Saving con le Più Moderne Tecniche

2022

Milano, 3-4 Febbraio
Milano, 9-10 Maggio
Milano, 17-18 Ottobre

IN PRESENZA O LIVE STREAMING

PARTECIPANTI

Responsabili e addetti degli uffici acquisti e approvvigionamenti, buyer, compratori, responsabili della produzione e della qualità.

I semi della grande scoperta ci fluttuano costantemente intorno, ma attecchiscono solo nelle menti ben preparate a riceverli
JOSEPH HENRY

PROGRAMMA

Il ruolo del buyer nella moderna organizzazione degli acquisti
- Come gli acquisti apportano valore aggiunto all'azienda
- Definire il ruolo del buyer e della supply chain nel supply management
- Definire il ciclo di approvvigionamento
- Acquisire i criteri chiave per misurare la performance del buyer
- Team interfunzionali e acquisti

Gestire il parco fornitori e le relazioni
- La responsabilità del buyer nel gestire il processo d'acquisto e la sua influenza sul ciclo degli acquisti
- Come ottenere condizioni dettagliate d'acquisto e relative specifiche
- Comprendere l'importanza delle potenzialità di un fornitore che sia anche consulente
- Valutare i rischi legati ad un fornitore tramite l'analisi dello stato finanziario
- Come individuare fonti accettabili di fornitura nelle proposte del mercato
- Qualificare/valutare, selezionare, sollecitare e sviluppare il fornitore
- Migliorare la conoscenza del proprio parco fornitori

Gestire decisioni d'acquisto efficaci
- La price-analysis per definire un prezzo competitivo per il mercato
- Cost-analysis: calcolare il target cost ed essere nella condizione di poter negoziare con i fornitori
- Definire una stima interna dei costi e il CBS del fornitore
- L'applicazione delle curve di apprendimento, del ciclo di vita del costo e dell'analisi del valore per arrivare alla migliore analisi del prezzo/costo
- Comprendere e definire le tecniche di leasing, renting e outsourcing
- Il total cost of ownership e come identificare i costi nascosti

Strumenti per aumentare il flusso del prodotto e dei materiali
- L'activity based costing come strumento da utilizzare nelle decisioni d'acquisto
- Comprendere come le condizioni di trasporto e il controllo dei trasporti in entrata possano essere usati per migliorare il valore aggiunto
- Le tecniche da utilizzare per prendere decisioni appropriate nella gestione delle scorte
- Gli acquisti in base alla rotazione delle scorte e del just in time
- Gli INCOTERMS più comuni e il loro significato
- Capire come la possibilità di acquistare da un mercato globale richieda nuove abilità per comprendere le implicazioni del procurement nella selezione, nel pagamento e nella gestione dei rischi

Strumenti d'acquisto specifici e contrattualistica
- Tipi di contratti e accordi usati negli acquisti
- Punti fondamentali dei contratti e check-list per la stesura di un contratto
- Differenza tra ordini aperti, contratti quadro, master agreement, system contract, accordi opzionali e rischi correlati
- Il contratto legato all'acquisto di servizi e le linee guida per la selezione dei fornitori di servizi, clausole contrattuali e amministrazione
- L'applicazione dell'EDI e il commercio elettronico nel processo di approvvigionamento

Aspetti legali
- Il confine fra attività etica e illegale
- Procedure dubbie negli acquisti
- L'importanza dell'unicode
- Gli aspetti legali dei contratti e la loro redazione
- Garanzie e protezioni per gli acquisitori
- Inadempimenti contrattuali e rimedi

La negoziazione
- Natura e scopo della negoziazione negli acquisti
- Differenza tra strategia e tattica della negoziazione
- Tecnica win-win, fissazione degli obiettivi, confini e livello di autorità
- Gli elementi cruciali nella negoziazione
- Preparare e pianificare la negoziazione
- Uso di strategie, mosse e contromosse di negoziazione

Perché valutare e gestire il valore
- Valore per gli azionisti e risultato economico

OBIETTIVI

Diventare un buyer più efficiente e produttivo facendo risparmiare la propria azienda attraverso l'utilizzo delle migliori tecniche di approvvigionamento. Sfruttare al meglio i servizi offerti dai propri fornitori grazie a negoziazioni e pianificazioni più efficaci. Comprendere gli aspetti etico/legali e le responsabilità degli acquisti dal punto di vista legale. Selezionare e qualificare i fornitori.

2 GIORNI

ISCRIZIONI

SINGOLA € 1.315 (+IVA)
per l'iscrizione di un partecipante

MULTIPLA -15% a persona per:
2 o più iscritti alla stessa edizione del corso
9 o più iscrizioni nell'arco di 12 mesi
a diversi corsi a catalogo

COME

+39 02 38010666
scuoladipaloalto.it
informazioni@scuoladipaloalto.it