

LA GESTIONE DEGLI ACQUISTI: DALLA STRATEGIA ALL'OPERATIVITÀ PER MIGLIORARE LA REDDITIVITÀ E RIDURRE I RISCHI

OBIETTIVI

Il Buyer ha la necessità di conoscere l'intero processo d'acquisto e di guidare quello relativo alle Commodity assegnategli con competenza e autorevolezza: deve individuare e valutare i migliori fornitori sul mercato e acquistare alle migliori condizioni possibili sapendo massimizzare il valore che i fornitori possono offrire all'Azienda. Il corso fornisce tutti gli strumenti e le tecniche per lavorare con efficacia, in linea con la strategia d'acquisto aziendale e garantendo vantaggi competitivi concreti alla propria realtà aziendale. Le fasi del processo di acquisto sono numerose e complesse, prevedono una serie di attività e di strumenti di gestione a partire dalla definizione delle strategie di acquisto per arrivare alla negoziazione ed alla chiusura dell'accordo di fornitura.

DESTINATARI

Imprenditori e responsabili aziendali, responsabili della logistica, responsabili acquisti, responsabili di produzione, responsabili programmazione della produzione, controller.

CONTENUTI

- La definizione delle politiche di acquisto per classe merceologica
- La progettazione delle strategie d'acquisto (matrice di Kraljic e analisi della competitività e delle forze contrattuali cliente/fornitore)
- L'impatto degli acquisti sull'utile aziendale e l'analisi del TCO: total cost of ownership
- Obiettivi della funzione acquisti: qualità, lead time di acquisto, prezzo, consegna, riduzione rischi
- Il prezzo di acquisto: approccio tattico o approccio strategico alla politica dei prezzi?
- Creare e sfruttare la competizione tra fornitori e la forza contrattuale del cliente
- La gestione e gli strumenti del processo di acquisto: dalle specifiche di acquisto per il sourcing (ricerca fornitori), alla definizione delle specifiche legate al prodotto o servizio da acquistate
- Fasi del processo d'acquisto: richiesta di offerta, analisi della RdA ed emissione ordine, gestione dell'ordine, solleciti ai fornitori, analisi e valutazione della qualità della fornitura, gestione del pagamento e contenzioso con il fornitore
- Documenti e strumenti di supporto alle fasi del processo
- Gli strumenti di gestione, controllo e miglioramento dei costi totali di acquisto
- L'utilizzo di Internet nella selezione dei fornitori: la rivoluzione 4.0 nel procurement
- Il processo d'acquisto basato su Internet

DOCENTE

Franciosi Flavio - Svolge docenze nell'area logistica e processi operativi, in particolare si occupa delle tematiche legate al supply chain management, ai modelli e sistemi di previsione di vendita e gestione delle scorte, logistica integrata e approvvigionamenti. Svolge attività di docenza presso per enti di formazione legati alle associazioni di categoria e in master specialistici. Dal 1990 lavora come consulente per una società di consulenza di direzione di Milano nell'area Logistica e Processi Operativi. Ha pubblicato come coautore i seguenti testi: "Assistenza e manutenzione dei beni strumentali" (il sole 24 ore), "Sviluppare nuovi prodotti (il sole 24 ore), il futuro della tua impresa (Franco Angeli), Il passaggio generazionale nelle PMI (Franco Angeli)

DURATA

14 ore

numero 86

SEDI E DATE

PIACENZA, 2 e 9 dicembre

PARMA, 20 e 27 febbraio

REGGIO EMILIA, 17 e 24 aprile

CESENA, 30 ottobre e 6 novembre

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

450,00 € + IVA az. associate

540,00 € + IVA az. non associate