

LA GESTIONE STRATEGICA DEGLI ACQUISTI: MIGLIORARE LA REDDITIVITÀ E RIDURRE I RISCHI DI FORNITURA

OBIETTIVI

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. 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.

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
- L'utilizzo di Internet nella selezione dei fornitori: la rivoluzione 4.0 nel procurement

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.

DURATA

14 ore

numero 92

SEDI E DATE

PIACENZA, 18 e 25 settembre
PARMA, 20 e 27 febbraio
REGGIO EMILIA, 24 febbraio e
2 marzo
MODENA, 10 e 17 marzo
FERRARA, 4 e 11 febbraio
CESENA, 16 e 23 ottobre
RIMINI, 21 e 28 aprile

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

450,00 € + IVA az. associate
540,00 € + IVA az. non associate

ISCRIZIONE

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5