

ORGANIZZAZIONE DEGLI ACQUISTI

ACQUISTI
APPROFONDIMENTO DELLE CONOSCENZE

2021

Milano, 28-29 Gennaio
Milano, 27-28 Maggio
Milano, 22-23 Novembre

IN PRESENZA O LIVE STREAMING

PARTECIPANTI

Responsabili degli acquisti, dei materiali, delle operations, della logistica, della ricerca e sviluppo.
Commodity manager che intendano rafforzare e ampliare le competenze necessarie al ruolo ricoperto.
Buyer e assistant buyer che intendano sviluppare le proprie competenze per prepararsi a ricoprire ruoli di maggiore responsabilità.
Consulenti e imprenditori che intendano consolidare e ampliare le proprie competenze nell'area acquisti.

PROGRAMMA

La funzione acquisti

- > Il nuovo ruolo della funzione acquisti
- > La struttura organizzativa degli acquisti
- > Le figure professionali degli acquisti

La gestione del portafoglio acquisti

- > La struttura del portafoglio acquisti
- > L'analisi ABC del portafoglio
- > L'analisi dello spending
- > L'analisi delle esigenze di acquisto dei clienti interni
- > La matrice di portafoglio di Kraljic

La gestione dei mercati di fornitura

- > Tipologia di fornitori: OEM, ODM, contract manufacturer, service provider, dealer
- > L'analisi dei mercati di fornitura
- > Ricerca e selezione di potenziali fornitori

Gestione dei rapporti con i fornitori

- > Le tipologie di rapporto: rapporti di partnership strategica/collaborazione, rapporti di partnership di convenienza, rapporti transattivi
- > Scelta del rapporto per tipologia di fornitore

L'allocazione delle forniture

- > Forme di allocazione (single sourcing, multiple sourcing, second sourcing, parallel sourcing)
- > I criteri di scelta

La negoziazione

- > Il processo di negoziazione
- > Modelli di negoziazione: modello collaborativo (win-win), modello competitivo (win-lose)
- > Il potere contrattuale del fornitore e del venditore

Le forme contrattuali

- > Ordine di acquisto e tipologie di ordine
- > Contract manufacturing, technical agreement, contratti di servizio, service level agreement, contratti ad hoc

L'order management

- > Il ciclo richiesta - ordine - conferma - consegna - controllo fattura
- > L'expediting
- > L'accettazione e il controllo della fornitura
- > La gestione dei resi

Rating e ranking dei fornitori

- > Prestazioni da valutare a seconda della tipologia di fornitore
- > Le tecniche di vendor rating
- > La riallocazione delle forniture sulla base del vendor rating

I processi di acquisto ed e-procurement

- > Macroprocessi, processi e sottoprocessi dell'area acquisti
- > Il ciclo RdA - ordine - conferma - consegna - controllo fattura - resi
- > Il web a supporto dei processi di acquisto: RFQ, e-catalog, reverse auction

Gestione tecnico-economica degli acquisti

- > Economics di base per il buyer
- > Struttura dei mercati di acquisto, posizionamento dei fornitori, tecniche di pricing
- > L'analisi dei costi e dei prezzi di acquisto di prodotto/servizio
- > Il make or buy
- > Qualificazione del prodotto/servizio rispetto alle specifiche tecniche
- > L'Outsourcing

Il supply chain management

- > La supply chain
- > Gli acquisti nei processi di supply chain
- > L'organizzazione dei fornitori per livelli
- > La gestione a scorta
- > La pianificazione dei fabbisogni (MRP)
- > La gestione Kanban
- > Il vendor management inventory (VMI) - Il consignment stock
- > Il collaborative planning, forecasting and replenishment

Il sistema informativo degli acquisti

- > Anagrafica parti
- > Anagrafica fornitori
- > Gestione dei listini
- > Gestione delle richieste di acquisto
- > Gestione degli ordini di acquisto
- > Software a supporto del vendor rating

OBIETTIVI

Il nuovo ruolo svolto dalla funzione acquisti nelle aziende ha ampliato le competenze necessarie a responsabili degli acquisti, commodity manager, buyer nonché gli strumenti e i tools a disposizione per migliorare le prestazioni delle diverse attività. Il seminario inquadra le nuove competenze che caratterizzano le figure professionali degli acquisti, nonché gli strumenti e le tecniche operative per la gestione delle attività di acquisto.

“

La contemplazione è un lusso, l'azione una necessità

HENRI BERGSON

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

scuoladipalaoalto.it

informazioni@scuoladipalaoalto.it