

65

OPERATIONS & SUPPLY CHAIN

Durata

14 ore

Formazione in presenza

REGGIO EMILIA, 15 e 22 maggio

PARMA, 11 e 19 giugno

PIACENZA, 7 e 14 ottobre

CESENA, 9 e 16 ottobre

Formazione a distanza

7, 14, 21 e 28 novembre – mattino

Quota di partecipazione

450,00 € + IVA az. associate

540,00 € + IVA az. non associate

Iscrizione

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

IL RESPONSABILE ACQUISTI: METODI E STRUMENTI DELLA PROFESSIONE

L'attività di acquisto sta assumendo un ruolo di grande impatto sull'attività aziendale, sia dal punto di vista economico (impatto sui costi aziendali), sia dal punto di vista tecnico e qualitativo (impatto su fatturato e margini). È quindi fondamentale potere progettare e gestire il processo di acquisto in modo efficace ed efficiente.

La gestione dei fornitori è estremamente complessa e sovente richiede una forte professionalità da parte dei responsabili degli acquisti, che si trovano, nell'ambito delle scelte di politiche d'acquisto, a definire ed a contrattualizzare i rapporti con i propri fornitori ad armonizzare le richieste dalle aree aziendali con i vincoli e le opportunità offerte dai singoli fornitori.

Obiettivi

- Saper valutare gli strumenti per aggiungere gli obiettivi di riduzione dei costi totali d'acquisto, incrementando qualità, risparmio e puntualità
- Identificare le leve negoziali del prezzo d'acquisto per strutturare e affrontare con successo la trattativa attraverso le tecniche di analisi e scomposizione dei costi e valutazione dei prezzi delle forniture
- Conoscere e ripensare il processo di acquisto: analisi dei bisogni interni, le attività di sourcing dei fornitori, la definizione delle specifiche e le richieste di offerta, analisi, selezione e negoziazione, definizione del contratto e monitoraggio dei fornitori
- Essere in grado di sviluppare efficienti analisi, selezioni e negoziazioni con i fornitori, approfondendo le tecniche di gestione dei fornitori (qualificazione e misurazione delle performance ottenute)
- Rispondere alla domanda: quanto costa un fornitore? Il Total Cost of Ownership: il costo complessivo di possesso e gestione della fornitura

Destinatari

Il corso è rivolto a figure che svolgano ruoli di progettazione, gestione e controllo delle attività di acquisto ed approvvigionamento in azienda: imprenditori, responsabili della logistica, responsabili acquisti, buyer, responsabili di produzione e pianificazione, responsabili amministrativi e controller, inoltre a responsabili commerciali e vendite, per capire come ragiona la "controparte".

Contenuti

I criteri di selezione, analisi preventiva dei fornitori

- La valutazione tecnico-economica dei fornitori
- Audit dei fornitori: certificazione, qualificazione ed omologazione dei fornitori
- Come razionalizzare il parco fornitori per gruppi merceologici
- Gli strumenti operativi per valutazione: la scheda fornitore
- I criteri di scelta make or buy, la ricerca di nuove alternative di fornitura
- Analisi della situazione attuale: ABC fornitori, famiglie merceologiche ed articoli

Il processo di acquisto, le fasi e le specifiche di acquisto ed il sourcing: il capitolato di fornitura

- La richiesta di offerta: la progettazione e la gestione delle specifiche d'acquisto
- Lo sviluppo di strumenti per gestire le differenti fasi del processo d'acquisto: ricerca fornitori, qualificazione, valutazione offerte, negoziazione, valutazione delle prestazioni dei fornitori
- Gli strumenti per il miglioramento delle performance d'acquisto per famiglia merceologica (MP, codici a disegno, componenti commerciali, investimenti e servizi)

Docente

Flavio Franciosi. Svolge attività di formazione, in particolare su supply chain management, progettazione ed organizzazione magazzini, gestione delle scorte e previsioni consumi e approvvigionamenti. Opera come consulente senior nell'area Logistica e Processi Operativi principalmente nei settori relativi all'industria manifatturiera, dei beni strumentali ed impiantistica, meccanica, elettronica, alimentare e l'industria tessile-abbigliamento ed in aziende di servizi e multiutility.

- la predisposizione delle griglie di selezione e dei criteri di valutazione: la matrice di comparazione delle offerte
- Il Total Cost of Ownership

Definizione delle politiche di acquisto

- Analisi della situazione interno e delle caratteristiche del mercato di fornitura: Il procurement mix, strategia integrata al portafoglio degli acquisti
- L'impostazione degli accordi con i fornitori e delle modalità di gestione degli acquisti: Ordini spot, Ordini chiusi, Accordi/contratti quadro, Ordini aperti
- Il piano strategico ed operativo della funzione: il portafoglio acquisti Il marketing di acquisto e le sue applicazioni
- Lo scouting dei fornitori: la ricerca di nuovi fonti di approvvigionamento

Il Total Cost of Ownership: il costo globale della fornitura

- I benefici dell'utilizzo del TCO: dal prezzo pagato al fornitore al costo complessivo della fornitura sostenuto dall'azienda
- come sviluppare un sistema TCO: strumenti e metodologie
- Il modello di scomposizione dei costi per gestire i drivers di costo
- gli strumenti di gestione, controllo e miglioramento dei costi totali di acquisto