

ABC **GESTIONE ACQUISTI**

UN PERCORSO IN 3 GIORNATE (24 H)

PRIMO INCONTRO

Martedì 27 febbraio

ORE 09.00 - 18.00



PALAZZO ALPI
VIA ILARIA ALPI, 4
MANTOVA



COME ORGANIZZARE L'UFFICIO ACQUISTI

MARTEDÌ 27 FEBBRAIO

- Contributo della funzione alla **competitività aziendale**
- Impatto sul **conto economico** delle scelte di approvvigionamento
- Nuove competenze e abilità professionali
- **Marketing d'Acquisto: definizione**
- **Piano strategico ed operativo** della funzione: il portafoglio acquisti
- **Analisi della situazione attuale:** ABC fornitori, famiglie merceologiche ed articoli
- Vincoli e criticità d'acquisto
- Il **portafoglio acquisti:** analisi della criticità e della complessità
- La **strategia d'acquisto** integrata al portafoglio degli acquisti
- Le **leve del progetto:** azioni sui fornitori e sugli articoli della classe merceologica
- Il piano di lavoro per **Famiglia Merceologica**

MIGLIORARE LA GESTIONE DEI FORNITORI

MARTEDÌ 12 MARZO

- I **criteri di selezione, valutazione e gestione dei fornitori**
- I parametri di **prestazione** delle prestazioni dei fornitori
- **Strumenti e metodologie di valutazione:** preventiva, periodica e consuntiva
- Sistemi e metodi di **Vendor Rating e Vendor Ranking**
- Le **verifiche ispettive**
- Lo sviluppo della **partnership col fornitore**

GESTIRE IL PROCESSO DI ACQUISTO E INFORMATION TECHNOLOGY

MARTEDÌ 26 MARZO

- **Il marketing interno:** gli strumenti per l'analisi delle esigenze del cliente interno
- **Il processo di acquisto,** le fasi in cui si articola il processo: fasi di definizione delle specifiche di acquisto ed il sourcing
- **La richiesta di offerta e la selezione dei fornitori:** dalle specifiche di acquisto alla scelta del fornitore
- **Progettazione e la gestione di una richiesta di offerta**
- **Valutazione e la individuazione dei parametri di selezione dei fornitori**
- Predisposizione delle **griglie di selezione e dei criteri di valutazione**
- **Matrice di comparazione delle offerte** per oggettivare la valutazione
- **Introduzione all'e-procurement**
- Organizzazione acquisti-approvvigionamenti
- Vantaggi e conseguenze dell'**e-procurement**
- Scoprire e comprendere l'**e-procurement**
- **Processo di acquisto via Internet**
- La **selezione dei fornitori** tramite la rete
- Differenze e vantaggi rispetto agli acquisti tradizionali
- Gli **approvvigionamenti con internet, il Workflow e i cataloghi on-line**
- La valutazione e l'analisi delle **tecnologie**
- Progetto di **e-procurement in azienda**
- Progetto di implementazione di un sistema di E-procurement

COSTO per partecipante

3 MODULI - QUOTA SCONTATA

€360 + Iva (azienda associata)

€500 + Iva (azienda non associata)

SINGOLO MODULO

€180 + Iva (azienda associata)

€240 + Iva (azienda non associata)

Dal 2° partecipante:

SCONTO 10% SULLA QUOTA DI PARTECIPAZIONE