

RUOLO E COMPETENZE DEL RESPONSABILE DEGLI ACQUISTI

Martedì 22 e 29 ottobre alle 09.00 (16 ore)

Apindustria propone un corso volto a definire il ruolo degli acquisti nel sistema aziendale, analizzare le strategie di selezione dei fornitori e quali competenze sono richieste a noi e al team che siamo chiamati a gestire.

Martedì 22 ottobre

Martedì 29 ottobre

ORE 09.00 - 18.00 (16H)



PALAZZO ALPI
VIA ILARIA ALPI, 4
MANTOVA



PROGRAMMA

L'EVOLUZIONE DELLA FUNZIONE DI APPROVVIGIONAMENTO

- Contributo alla **competitività aziendale**
- Impatto sul conto economico delle **scelte di approvvigionamento**
- Funzione Acquisti da Centro di Costo a **Centro di Profitto e leva strategica**
- **Riduzione dei costi** attraverso il reengineering del processo di acquisto

IL COSTO TOTALE DI FORNITURA

- I benefici dell'utilizzo dell'**analisi dei costi complessivi** oltre ai prezzi pagati al fornitore
- Sistema di **valutazione costi fornitura**
- Strumenti di gestione, controllo e miglioramento dei costi totali di acquisto

IL PORTAFOGLIO ACQUISTI

- Analisi fornitori, famiglie merceologiche ed articoli
- Vincoli e criticità d'acquisto
- **Analisi della criticità e della complessità**
- La strategia d'acquisto integrata al portafoglio degli acquisti
- Le **leve del progetto**

- Il **piano di lavoro per Famiglia Merceologica**
- Strumenti per gestire le differenti fasi del processo d'acquisto
- Gli strumenti per il **miglioramento delle performance d'acquisto per famiglia**

LA RICHIESTA DI OFFERTA

- Gestione di una richiesta di offerta
- Individuazione dei **parametri di selezione dei fornitori**
- **Griglie di selezione e dei criteri di valutazione**
- **Matrice di comparazione** delle offerte per oggettivare la valutazione

I CRITERI DI SELEZIONE, VALUTAZIONE E GESTIONE DEI FORNITORI

- La **valutazione tecnico-economica dei fornitori**
- Come razionalizzare e **ridurre i fornitori per gruppi merceologici**
- L'identificazione dei criteri di valutazione in relazione alla tipologia d'acquisto
- Strumenti operativi della valutazione
- Valutazione delle **prestazioni del fornitore**
- La strategia di **make or buy**

PREPARAZIONE E SUPPORTO ALLA TRATTATIVA IN RELAZIONE ALLA TIPOLOGIA DI PRODOTTO DA NEGOZIARE

- Valutazione delle offerte
- Progettazione degli **strumenti di negoziazione**
- **Analisi di mercato su fornitori, clienti e concorrenti**
- Posizionamento sul **mercato**
- L'impostazione della strategia d'acquisto
- Definizione del **target price per la negoziazione**

Per iscriverti [clicca qui](#)

COSTO per partecipante

€290 + Iva (azienda associata)

€380 + Iva (azienda non associata)

Dal 2° partecipante:

SCONTO 10% SULLA QUOTA DI PARTECIPAZIONE

RELATORE



Dott. Flavio Franciosi

Consulente e formatore in area acquisti, scorte e magazzino