

PERCORSO SUGLI ACQUISTI: APPROFONDIMENTI IN 3 GIORNATE



1) LE FASI E GLI STRUMENTI RELATIVI AL PROCESSO DI ACQUISTO E GLI IMPATTI SUI COSTI E SUI RICAVI AZIENDALI

OBIETTIVI

- ✚ **Progettare le metodologie e le fasi del processo di acquisto dell'azienda** comparandolo con i principali modelli organizzativi per la gestione delle attività di procurement aziendali
- ✚ Implementare lo sviluppo e gli strumenti per **gestire le differenti fasi del processo d'acquisto**
- ✚ Censire tutte le informazioni necessarie per la corretta identificazione e l'esatta definizione delle specifiche di prodotto o servizio da approvvisionare **per redigere richieste di offerta mirata**
- ✚ Ottenere **la riduzione dei costi** attraverso il reengineering del processo di acquisto, individuando ed applicando le metodologie e le strategie per la riduzione dei costi di acquisto.

DESTINATARI

Imprenditori, responsabili della logistica, responsabili di magazzino, addetti alle attività di magazzinaggio, responsabili sistemi informativi, controller

CONTENUTI

Le fasi in cui si articola il processo di acquisto:

- ✚ la definizione delle specifiche legate al prodotto o servizio da acquistate
- ✚ strumenti di condivisione con il cliente interno delle specifiche
- ✚ parametri di ricerca impostare nell'analisi dei potenziali fornitori
- ✚ tecniche di ricerca di fornitori

La richiesta di offerta e la selezione dei fornitori: dalle specifiche di acquisto alla scelta del fornitore

- ✚ la progettazione e la gestione di una richiesta di offerta
- ✚ la valutazione e la individuazione dei parametri di selezione dei fornitori
- ✚ la predisposizione delle griglie di selezione e dei criteri di valutazione
- ✚ la matrice di comparazione delle offerte per oggettivare la valutazione
- ✚ l'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 fornitori

La valutazione del costo complessivo globale delle forniture; i costi delle forniture oltre al prezzo di acquisto.

- ✚ Obiettivi da garantire all'azienda in relazione alle varie tipologia di fornitura: qualità, lead time di acquisto, prezzo, consegna, riduzione rischi.
- ✚ Creare e sfruttare la competizione tra fornitori e la forza contrattuale del cliente

Gli strumenti di controllo e gestione dei costi per Famiglie d'Acquisto:

- ✚ Tecniche di rilevazione e scomposizione dei costi della fornitura nelle componenti elementari
- ✚ Valutazione dell'influenza delle varie componenti di costo sul prezzo complessivo
- ✚ Come progettare una riduzione dei costi totali d'acquisto
- ✚ Il modello di scomposizione dei costi per gestire i drivers di costo d'acquisto

La negoziazione: le fasi preparatorie del processo negoziale:

- ✚ La preparazione della negoziazione
- ✚ La predisposizione dei report per le valutazioni economiche, tecniche e psicologiche
- ✚ La definizione della strategia negoziale la gestione e la conduzione della negoziazione (cenni)

DOCENTE

Flavio Franciosi – Formatore e consulente aziendale per le tematiche inerenti il supply chain management, e approvvisionamenti, modelli e sistemi di previsione di vendita e gestione delle scorte

DURATA/date: 8 ore in blocchi da 4 giornate 10/17 febbraio 2022 mattina

MODALITA' DI EROGAZIONE: mista aula/WEBINAR



2) COME PROGETTARE UN SISTEMA DI VENDOR RATING: LE FASI DEL PROCESSO

OBIETTIVI

Diventa importante acquisire capacità di selezione, mediante corretti **systemi di audit e di controllo dei costi** e delle prestazioni dei nostri fornitori per poter vincere la sfida competitiva.

Le caratteristiche delle forniture, la **ricerca di nuovi prodotti** (materie prime, componenti e servizi), **di nuovi fornitori e di nuovi mercati di fornitura** rappresentano abilità e competenze fondamentali per sviluppare le relazioni di rete che si instaurano fra le imprese e fornitori e che determinano in larga parte le prestazioni della nostra impresa verso i suoi clienti finali. A fine percorso verrà condiviso con i partecipanti il sistema costruito.

DESTINATARI

Imprenditori, responsabili della logistica, responsabili acquisti, compratori, responsabili di produzione, responsabili amministrativi e controller

CONTENUTI

- ✚ Criteri di **valutazione e scelta del fornitore** per incrementare l'efficacia delle proprie fonti di approvvigionamento
- ✚ La **qualificazione e la certificazione dei fornitori**: strumenti e metodologie
- ✚ La **progettazione delle schede di valutazione dei fornitori**
- ✚ La **gestione dei fornitori** attraverso i sistemi di valutazione delle performance ottenute
- ✚ Le fasi del processo di implementazione di un sistema di vendor rating
 - individuare le categorie merceologiche in base alla loro importanza
 - definire le metriche e costruire gli indicatori con le funzioni aziendali interessate
 - definire le metodologie ed i sistemi di raccolta delle informazioni
 - Costruire il sistema di calcolo e valutazione attraverso un set di indicatori e pesi
 - Verificare e testare il sistema
 - Condividere il sistema con i fornitori definendo la condivisione dei risultati
- ✚ Casi ed esempi pratici di **progettazione e gestione dei sistemi di valutazione dei fornitori**

DOCENTE

Flavio Franciosi – Formatore e consulente aziendale per le tematiche inerenti il supply chain management, e approvvigionamenti, modelli e sistemi di previsione di vendita e gestione delle scorte

DURATA: 8 ore **ore in blocchi da 4 giornate 10/17 marzo 2022 mattina**

MODALITA' DI EROGAZIONE: mista aula/WEBINAR

3) SISTEMA INTEGRATO CLIENTE-FORNITORE: DALLA SEMPLICE FORNITURA ALLA COLLABORAZIONE ED ALLA PARTNERSHIP

OBIETTIVI

- ✚ Valutare e riflettere sui **sistemi di organizzazione e di gestione dell'azienda** e del network dei propri fornitori principali in chiave integrata, sul ciclo di sviluppo e progettazione del prodotto, sul processo di gestione dell'ordine.
- ✚ Sviluppare con i partecipanti una analisi delle opportunità e dei vantaggi dello sviluppo di una partnership con i fornitori

DESTINATARI

Imprenditori, responsabili della logistica, responsabili acquisti, compratori, responsabili di produzione, responsabili amministrativi e controller

CONTENUTI

- ✚ Definire il **ruolo degli acquisti nel sistema aziendale**.
- ✚ Il percorso di sviluppo della collaborazione con il fornitore; dall'acquisto occasionale alla partnership
- ✚ Costruzione della matrice di integrazione fornitore-cliente (tecnologica, logistica e finanziaria)
- ✚ Analizzare le **strategie di selezione dei fornitori**
- ✚ La partnership e gli accordi integrati con i fornitori
- ✚ La comakership, integrazione evoluta con i fornitori
- ✚ utilizzare le nuove tecnologie per integrare i fornitori nel sistema aziendale.
- ✚ Esercitazioni ed esempi

DOCENTE

Flavio Franciosi – Formatore e consulente aziendale per le tematiche inerenti il supply chain management, e approvvigionamenti, modelli e sistemi di previsione di vendita e gestione delle scorte

DURATA: 8 ore in blocchi da 4 giornate

MODALITA' DI EROGAZIONE: mista aula/WEBINAR

Calendario: 5/12 aprile 2022 pomeriggio

- ✚ Il corso sarà attivato al raggiungimento di 5 iscrizioni.
PER INFO: silvia.sturloni@cnare.it 0522-265126

QUOTA DI PARTECIPAZIONE PER L'INTERO PERCORSO

Per Associati CNA: € 400,00 + Iva

Per non Associati CNA: € 550,00 + Iva

Il pagamento dovrà essere effettuato con bonifico ad Ecipar Scrl: Codice IBAN: IT 75 I 02008 12824 000100121700.

LE 3 GIORNATE SONO ACQUISTABILI ANCHE SEPARATAMENTE AL COSTO DI:

Per Associati CNA: € 140,00 + Iva Per non Associati CNA: € 180,00 + Iva