

Direttore Acquisti

Procurement management: guidare il processo coordinando attività e risorse

★★★★☆ 4,7/5 (11 avis)

👤 | 📺 Presenziale / a distanza

Durata in presenza : 3 giorni (24 Ore)

Durata online : 3 giorni (19.5 Ore)

WebCode : 8.1.1

Open : 1.670,00 € +IVA

Packaged in azienda : 4.700,00 € +IVA +10% di Project Management (Quota riferita ad un gruppo di 10 pax max)

Customized : Su richiesta

Il Procurement Manager riveste un ruolo sempre più strategico nelle aziende. Egli deve essere in grado di guidare il processo d'acquisto coinvolgendo e coordinando le proprie risorse e le altre funzioni aziendali, nel rispetto degli obiettivi aziendali. Il corso fornisce un modello di riferimento per il Procurement Manager: strumenti e tecniche per affrontare le sfide che lo attendono -riduzione dei costi totali, miglioramento delle performance di fornitura, ottimizzazione del livello di collaborazione interna- e per ricercare l'eccellenza delle performance proprie e della propria struttura.

Obiettivi del corso

- Fornire strumenti gestionali pratici e funzionali
- Preparare ed implementare strategie d'acquisto
- Costruire strumenti di Reporting con i quali comunicare i risultati alla Direzione Aziendale
- Dare valore aggiunto alle relazioni con i fornitori e sviluppare politiche di partnership
- Migliorare la capacità di "fare squadra" con il proprio Team e l'efficacia della collaborazione con le altre Funzioni Aziendali
- Potenziare gli skills dei buyer

A chi è rivolto

- Procurement Manager e Supply Chain Manager
- Responsabili acquisti
- Commodity Manager/Specialist

Programma

La direzione acquisti

- La funzione acquisti come centro di profitto
- Gli acquisti come leva strategica
- Responsabilità degli acquisti
- Riduzione del Total Cost of Ownership

Il processo d'acquisto

- Fasi principali del processo
- Specificazione del bene o servizio da acquistare
- Marketing d'acquisto
- Category Management e strumenti per la definizione della strategia d'acquisto
- Vendor Management (Vendor Rating) e gestione della relazione con il fornitore

Price Analysis

- Gli obiettivi della price analysis
- Price breakdown
- Capitolato d'acquisto
- Comparazione offerte
- Make or Buy
- Target costing
- Valutazioni economico e finanziarie di competitività delle offerte

KPI, obiettivi e reporting

- Come costruire una Score Card efficace
- Relazioni tra performance fornitura e KPI interni
- Gestione degli obiettivi
- Definizione del sistema di reporting (Tableau de Bord)

La Supply Chain

- Dal Procurement alla Supply Chain (rischi e opportunità)
- Gestione delle scorte
- Analisi ABC delle scorte e ottimizzazione
- Sistemi di programmazione degli approvvigionamenti (MRP)
- Soluzioni evolute di gestione delle scorte
- Consignment stock
- KPI per la gestione scorte
- Gestione dell'expediting

Acquisto di servizi

- Gestione tradizionale
- Gestione a SLA

Risk Management negli acquisti

- Obiettivi
- Tipologie di rischio
- Rischio economico-finanziario
- Qualificazione fornitore e Business Sustainability

Il budget acquisti

- Le diverse tipologie di budget (materiali, investimenti, costi di struttura etc.)
- Gestione incrementale o a base zero
- Pianificazione del budget e monitoraggio
- Budget materiali e valutazione scostamenti

Internazionalizzazione dei mercati e Global Sourcing

- Vantaggi della mondializzazione dei mercati
- Acquistare all'estero
- Global Sourcing come output della strategia d'acquisto
- Caratteristiche del bene da acquistare in Global Sourcing
- Costi relativi all'acquisto in Global Sourcing

Organizzazione dell'ufficio acquisti

- Soluzioni organizzative (centralizzata, decentralizzata e ibrida)
- Mappatura delle competenze del buyer
- Matrice di flessibilità

Marketing interno

- Valutazione del livello di servizio fornito dagli acquisti alle altre funzioni aziendali
- Come migliorare la collaborazione all'interno dell'azienda
- Relazioni e attese tra acquisti e altre funzioni
- Saper creare un giusto spirito di team
- Coinvolgere gli altri enti aziendali per il miglioramento dei propri processi interni
- Ottenere commitment dal proprio management
- Da gruppo a team
- Creare fiducia attraverso la credibilità
- Stili di comportamento vincenti

Sviluppare relazioni efficaci con i fornitori

- Oggettività della valutazione
- Ricerca della negoziazione win-win

Assessment dell'ufficio acquisti e piano di miglioramento

- Modello "Check-Up Acquisti"
- Le 7 fasi del piano
- Misurazione del livello di servizio fornito dagli acquisti
- Definizione del livello di flessibilità dell'ufficio acquisti
- Mappatura dei processi critici: la tecnica del "Brown Paper"
- Assessment buyer
- Action plan finale

Esercitazioni

- Impostazione di una "Decisional Matrix"
- Audit operativo di una funzione acquisti
- Impostazione di una strategia d'acquisto
- Valutazione Make or Buy
- Autovalutazione del proprio stile manageriale e di leadership

Date e sedi 2024

Online

dal 17 giu al 24 giu
dal 17 giu al 18 giu
dal 24 giu al 24 giu

dal 9 set al 13 set
dal 9 set al 10 set
dal 13 set al 13 set

Milano

dal 7 ott al 9 ott

dal 9 dic al 11 dic

Roma

dal 4 nov al 6 nov