

Direttore Acquisti

Procurement management: guidare il processo coordinando attività e risorse

★★★★★ 4,5/5 (22 avis)

👤💻 Presenziale / a distanza



Durata in presenza : 3 giorni (24 Ore)
Durata online : 3 giorni (19 Ore)

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

WebCode: 8.1.1

Il procurement manager è essenziale per il successo di un'organizzazione poiché garantisce che le risorse necessarie siano acquistate in modo efficiente, contribuendo così alla **riduzione dei costi** e al **miglioramento della qualità** dei prodotti e dei servizi. Grazie alla sua capacità di collaborare con diversi dipartimenti, il procurement manager assicura che gli obiettivi di acquisto siano allineati con la **strategia aziendale complessiva**, supportando così la **crescita** e la **competitività** dell'azienda sul mercato. Il corso offre **strumenti pratici** oltre che per ridurre i costi, migliorare le performance dei fornitori, anche per guidare e motivare il team di buyer, favorire la collaborazione con i leader di altri reparti e aiutare a raggiungere gli obiettivi aziendali.

A chi è rivolto

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

Programma

Strategia e competitività degli Acquisti

Ruolo strategico degli Acquisti:

- Contribuire alla competitività e sostenibilità dell'organizzazione
- Gestire i costi, garantire la qualità e mitigare i rischi di fornitura
- Trasformare il processo di acquisto in un vantaggio competitivo distintivo

Internazionalizzazione e Global Sourcing:

- Esplorare l'opportunità di sourcing globale per migliorare la competitività
- Selezionare fornitori adatti con condizioni favorevoli grazie al Marketing d'Acquisto
- Valutare le opportunità offerte da Paesi a basso costo nella riduzione dei costi di acquisto

Le fasi del processo d'acquisto e gestione dei rischi di fornitura

Ottimizzazione del processo d'acquisto:

- Migliorare le fasi del processo per generare il massimo valore

- Classificare la spesa, identificare le aree critiche e le opportunità di miglioramento
- Individuare l'attività a basso valore, snellire le procedure e automatizzare i compiti ripetitivi

Risk Management negli Acquisti:

- Garantire l'operatività in un contesto di incertezze economiche, geopolitiche e ambientali
- Identificare, valutare e mitigare i rischi associati alla catena di approvvigionamento
- Valutare il Life Cycle Costing (LCC) per acquistare prodotti più sostenibili

Analisi economico-finanziaria e digitalizzazione

Analisi dei prezzi d'acquisto e competitività:

- Monitorare le fluttuazioni delle materie prime per prendere decisioni informate e tempestive
- Confrontare le offerte dei fornitori con analisi dettagliata dei costi (*price breakdown*)
- Definire gli obiettivi di costo basati sui requisiti di mercato tramite Target Costing

Strumenti economico-finanziari:

- Usare i criteri di valutazione per verificare la convenienza economica e finanziaria di iniziative industriali
- Valutare gli impieghi di risorse monetarie per conseguire flussi positivi nel tempo
- Confrontare le proposte economiche relative a beni/servizi variabili nel tempo

Digitalizzazione e Intelligenza Artificiale:

- Comprendere i vantaggi delle tecnologie emergenti nel processo d'acquisto
- Migliorare il morale del personale automatizzando compiti semplici e ripetitivi
- Utilizzare software di e-procurement (SRM P2P, S2P) per la gestione degli ordini e delle relazioni con i fornitori

Relazioni con i fornitori e comunicazione interfunzionale

Criteri di valutazione delle offerte e KPI:

- Stabilire criteri chiari ed obiettivi per analizzare le offerte dei fornitori
- Garantire la trasparenza e l'imparzialità con la decisional matrix
- Misurare i progressi con scorecard efficaci e monitorare le performance

Relazioni e valutazione dei fornitori:

- Valutare le prestazioni fornitori in termini di qualità, servizio e competitività
- Identificare i fornitori chiave e le aree di miglioramento per decisioni informate sui contratti
- Monitorare le prestazioni con metriche e KPI

Comunicazione e riconoscimento interfunzionale:

- Incoraggiare la mentalità di squadra nella funzione acquisti
- Aumentare il riconoscimento dell'importanza degli acquisti nell'organizzazione
- Migliorare la trasparenza e la cooperazione per lavorare insieme in modo efficace



Obiettivi del corso

- Acquisire competenze gestionali avanzate per costruire relazioni di valore con i fornitori
- Aumentare l'efficacia della funzione acquisti, ridurre i costi di fornitura, mantenendo alti gli standard di qualità
- Rafforzare il dialogo con la direzione e le altre funzioni aziendali
- Potenziare le capacità dei collaboratori all'interno del team aziendale
- Promuovere la digital transformation per migliorare l'efficienza e l'agilità operativa
- Garantire la sostenibilità della catena di fornitura, supportando l'azienda nel raggiungere i suoi obiettivi di responsabilità sociale e ambientale



Esercitazioni

La metodologia didattica prevede un approccio interattivo e coinvolgente, con simulazioni, esercitazioni pratiche e discussioni basate sugli esempi dei partecipanti.

Le esercitazioni aiutano i partecipanti a prendere decisioni quotidiane in modo sistematico e strutturato:

- Simulazione del processo di approvazione della Richiesta d'Acquisto (RdA) e discussioni su come gestire eventuali richieste non approvate o da rivedere
- Utilizzo della Matrice di Kraljic per impostare una strategia d'acquisto
- Valutazione delle offerte dei fornitori tramite matrici decisionali
- Valutazione delle prestazioni dei fornitori (Vendor Rating) e identificazione di azioni di miglioramento
- Autovalutazione del proprio stile manageriale e di leadership

Sono previste discussioni su casi aziendali per applicare i concetti appresi



Date e sedi 2026



Ultimi posti



Edizione garantita

Online

dal 13 apr al 16 apr

- dal 13 apr al 14 apr
- dal 16 apr al 16 apr

dal 13 lug al 16 lug

- dal 13 lug al 14 lug
- dal 16 lug al 16 lug

dal 9 nov al 12 nov

- dal 9 nov al 10 nov
- dal 12 nov al 12 nov

Milano

dal 13 mag al 15 mag

dal 28 set al 30 set