

Best

## Buyer efficace

Selezionare i fornitori, negoziare e acquistare alle migliori condizioni

★★★★★ 4,5/5 (32 avis)

👤📺 Presenziale / a distanza

Durata in presenza : 3 giorni (24 Ore)

Durata online : 3 giorni (19.5 Ore)

WebCode : 8.1.2

Open : 1.780,00 € +IVA

Packaged in azienda : 4.950,00 € +IVA +10% di Project Management (Quota riferita ad un gruppo di 10 pax max)

Customized : Su richiesta

Il Buyer ha la necessità di conoscere l'intero processo d'acquisto e di guidare quello relativo alle Commodity assegnategli con competenza e autorevolezza: deve individuare e valutare i migliori fornitori sul mercato e acquistare alle migliori condizioni possibili sapendo massimizzare il valore che i fornitori possono offrire all'Azienda. Il corso rappresenta una formazione completa ed esauriente e fornisce tutti gli strumenti e le tecniche per lavorare con efficacia, in linea con la strategia d'acquisto aziendale e garantendo vantaggi competitivi concreti alla propria azienda.

## Obiettivi del corso

- Conoscere le fasi di un processo di acquisto
- Definire e sviluppare le proprie competenze distintive
- Sviluppare una strategia di negoziazione per condurre un'efficace trattativa
- Analizzare le offerte e i prezzi per acquistare al meglio
- Saper valutare i fornitori per migliorare le loro prestazioni
- Organizzare la propria attività operativa
- Sviluppare una relazione positiva, vincente e duratura con i fornitori e con gli altri colleghi aziendali

## A chi è rivolto

Buyer e approvvigionatori interessati a sviluppare le proprie competenze di base.

## Programma

### Professione Buyer: responsabilità, obiettivi, attività principali

- Importanza degli acquisti e impatto sull'utile aziendale
- Obiettivi della funzione acquisti: qualità, quantità, prezzo, consegna
- Responsabilità e attività principali del Buyer

- Competenze distintive di un buyer
- Relazioni dei buyer con gli altri settori dell'azienda

### Procedure e gestione degli acquisti

- Processo di approvvigionamento e processo d'acquisto
- Stesura, valutazione delle offerte e scelta del fornitore migliore
- Gestione degli ordini ai fornitori: garantire consegna e puntualità
- Rapporti con clienti interni e fornitori

### Processo d'acquisto

- Fasi del processo d'acquisto: richiesta di offerta, 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 fornitore
- Documenti e strumenti di supporto alle fasi del processo

### Gestione dei fornitori

- Ricerca dei fornitori
- Valutazione preventiva dei fornitori: tecnica e finanziaria
- Omologazione dei fornitori e dei prodotti/servizi
- Attivazione del fornitore: analisi dei prezzi, negoziazione, contrattualistica
- Valutazione a consuntivo
- Vendor rating e azioni correttive

### Approvvigionamento e gestione delle scorte

- Scorte di ciclo e scorte di sicurezza
- Calcolo del costo di una scorta
- Ottimizzazione scorte e costi relativi
- Sistemi di approvvigionamento (MRP, Kan Ban, JIT etc.)

### Acquisti in Paesi low cost (cenni)

- Nuovi mercati: opportunità e rischi
- Parametri di valutazione per i fornitori del far east
- Tempi e costi per il controllo delle forniture provenienti dai nuovi mercati
- Principali problematiche da tenere in considerazione

### Tecniche e strumenti per un'attività efficace del Buyer

- Gestione del tempo per organizzare meglio le attività
- Metodo ABC per stabilire le priorità
- Matrice di valutazione delle offerte
- Analisi del valore
- Analisi prezzo/costo

### Nuove metodologie a supporto del Buyer

- Nuove forme di contratti: contract manufacturing, accordi quadro, contratti a SLA, accordi di gruppo
- Impatto dell'e-procurement sulle attività del Buyer

## Esercitazioni

- Utilizzo di strumenti per la definizione della corretta strategia d'acquisto
- Gestione della RDA
- Comparazione offerte
- Preparazione di una negoziazione
- Gestione del "Fornitore Imposto"
- Tecniche di Price Analysis
- Dimensionamento dei Lotti di Fornitura

## Date e sedi 2024

### Online

dal 6 mag al 10 mag  
dal 6 mag al 7 mag  
dal 10 mag al 10 mag

dal 16 set al 20 set  
dal 16 set al 17 set  
dal 20 set al 20 set

dal 18 nov al 22 nov  
dal 18 nov al 19 nov  
dal 22 nov al 22 nov

### Milano

dal 10 giu al 12 giu

dal 1 lug al 3 lug

dal 21 ott al 23 ott

### Torino

dal 16 set al 18 set

### Padova

dal 14 ott al 16 ott

### Bologna

dal 18 nov al 20 nov