

Best

Buyer efficace

Selezionare i fornitori, negoziare e acquistare alle migliori condizioni

★★★★★ 4,5/5 (62 avis)

👤💻 Presenziale / a distanza



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

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

WebCode: 8.1.2

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.

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



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



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 2026



Ultimi posti



Edizione garantita

Online

dal 26 gen al 29 gen

- dal 26 gen al 27 gen
- dal 29 gen al 29 gen

dal 11 mag al 14 mag

- dal 11 mag al 12 mag
- dal 14 mag al 14 mag

dal 20 lug al 23 lug

- dal 20 lug al 21 lug
- dal 23 lug al 23 lug

dal 24 ago al 27 ago

- dal 24 ago al 25 ago
- dal 27 ago al 27 ago

dal 26 ott al 29 ott

- dal 26 ott al 27 ott
- dal 29 ott al 29 ott

Milano

dal 9 mar al 11 mar

dal 21 set al 23 set

dal 25 nov al 27 nov

Roma

dal 8 apr al 10 apr