

Economics per gli Acquisti

Conoscenze economico-finanziarie per l'efficacia e l'autorevolezza del buyer

👤💻 Presenziale / a distanza



Durata in presenza : 2 giorni (16 Ore)
Durata online : 2 giorni (13 Ore)

Open : 1.670,00 € +IVA
Packaged in azienda : 3.680,00 € +IVA +10% di
Project Management (Quota riferita ad un gruppo
di 10 pax max)
Customized : Su richiesta

WebCode: 8.1.35

Il Buyer ha il compito cruciale di **analizzare i costi** associati ai beni e servizi offerti dai fornitori, assicurandosi che siano adeguati e sostenibili. È quindi fondamentale che possieda una solida conoscenza delle dinamiche economico-finanziarie per comprendere l'evoluzione dei costi del fornitore e il loro impatto sul **conto economico** e sullo **stato patrimoniale** dell'azienda. Sviluppare queste competenze permette al Procurement di **identificare le opportunità di risparmio** e di **prevenire i rischi**, come l'aumento dei costi.

Il corso equipaggia i Responsabili Acquisti con gli strumenti necessari, inclusi strumenti digitali e criteri ESG, per interagire proattivamente con i fornitori, allineare le proprie azioni agli obiettivi chiave dell'azienda e assumere un ruolo attivo nella definizione delle strategie commerciali

A chi è rivolto

- Buyer junior e senior,
- Category/Commodity manager
- Responsabili acquisti
- Tutti coloro che si occupano di Acquisti

Programma

Valutazione Economico-Finanziaria dei Fornitori

Analisi Economico-Finanziaria del Fornitore:

- Valutare la stabilità e la capacità di un fornitore di mantenere impegni a lungo termine
- Verificare la liquidità, il debito e la solidità di un fornitore per gestire i rischi di fornitura
- Esaminare la capacità del fornitore di garantire prezzi competitivi, qualità e continuità

Analisi del bilancio e gestione dei rapporti con i Fornitori:

- Identificare leve e strategie per un approvvigionamento più efficace
- Valutare le opportunità di collaborazione e integrazione tra clienti e fornitori
- Esplorare le alternative di approvvigionamento disponibili

Analisi dei Prezzi e dei Costi

Analisi dei prezzi d'acquisto e dei costi dei prodotti:

- Analizzare i diversi approcci di pricing dei fornitori, come cost-plus e dynamic pricing., ecc.
- Tenere i costi del prodotto sotto controllo per un prezzo competitivo tramite il Target Costing
- Esaminare i cost driver di un prodotto per stabilire il prezzo corretto attraverso il price breakdown

Il costo totale d'acquisto (TCO):

- Comprendere il TCO (Total Cost of Ownership) per ridurre i costi di un prodotto o servizio
- Esplorare le leve per ottimizzare il TCO e migliorare l'efficienza economica
- Massimizzare i benefici e ridurre i costi scegliendo tra *make or buy*

Analisi dei costi del processo d'acquisto:

- Introduzione all'analisi dei costi: comprendere i costi diretti e indiretti dei fornitori
- Metodi di valutazione dei costi di processo: strumenti e tecniche per un'analisi dettagliata
- Monitoraggio delle risorse utilizzate e delle dinamiche del processo.

Strumenti economico-finanziari avanzati

Strumenti economico-finanziari avanzati:

- Break even point: determinare quanto vendere per non subire perdite e pianificare strategie di pricing e produzione
- Net Present Value (NPV): valutare la redditività di un investimento confrontando il valore attuale dei flussi di cassa futuri con l'investimento iniziale
- TIR, VAN e Payback Period: metodi per prendere decisioni economiche più informate su un progetto

Sostenibilità, gestione dei fornitori e delle scorte

Sostenibilità e strumenti digitali:

- Criteri ESG: Environmental, Social, Governance e il loro impatto sulle decisioni aziendali
- Utilizzare l'Intelligenza Artificiale per considerare più criteri e suggerire i fornitori più adatti in base a una valutazione personalizzata
- Supportare i rapporti con i fornitori tramite le tecnologie SRM (SRM, P2P e S2P)

Analisi dei costi dello stock e liquidità aziendale:

- Valutare il rapporto tra la dimensione del lotto e i costi associati allo stock
- Utilizzare l'analisi incrociata per migliorare la gestione delle scorte
- Massimizzare i vantaggi economici attraverso il bundling e sconto volumi

Outsourcing e Make or Buy

- La differenza tra Outsourcing e Make or Buy
- Outsourcing e Esternalizzazione
- Come scegliere

Criteri di valutazione della convenienza economico-finanziaria

- I principali criteri: ROI, TCO, Payback Period, NPV, TIR
- Quale metodo scegliere



Obiettivi del corso

- Acquisire la capacità di valutare la solidità economica e finanziaria dei fornitori attraverso le voci di bilancio
- Usare l'Intelligenza Artificiale per analizzare la stabilità finanziaria, la conformità normativa e le recensioni dei fornitori, per valutare il rischio di interruzione della catena di approvvigionamento
- Migliorare le dinamiche del processo di acquisto per garantire un utilizzo efficiente delle risorse
- Assicurare che i costi dei beni e servizi siano adeguati e sostenibili
- Incrementare l'autorevolezza nella gestione delle relazioni con i fornitori e i colleghi
- Utilizzare strumenti finanziari avanzati per prendere decisioni d'acquisto più informate



Esercitazioni

La metodologia didattica prevede un'esperienza interattiva e coinvolgente con **simulazioni ed esercitazioni pratiche** basate su casi reali dei partecipanti per guidarli nelle decisioni quotidiane con un approccio strutturato e strategico:

- Analisi del bilancio dei fornitori: valutare la solidità finanziaria e l'affidabilità
- Gestione dei costi delle scorte: analizzare l'impatto di sconti su grandi volumi nelle decisioni di acquisto
- Analisi del rischio di fornitura: esaminare casi reali e proporre soluzioni per gestire i rischi
- Valutazione della redditività di un progetto: calcolare e interpretare VAN, TIR e payback period

Il corso include momenti di dibattito e confronto per integrare al meglio teoria e pratica, garantendo un'applicazione efficace nel contesto aziendale.



Date e sedi 2026



Ultimi posti



Edizione garantita

Milano

dal 26 feb al 27 feb

dal 3 set al 4 set

Online

dal 8 giu al 11 giu

- dal 8 giu al 8 giu
- dal 11 giu al 11 giu

dal 2 nov al 5 nov

- dal 2 nov al 2 nov
- dal 5 nov al 5 nov