

Sustainability Management - base

Sostenibilità e gestione sostenibile delle strategie, degli obiettivi e delle prestazioni delle imprese

 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: 7.2.5

Il corso di Sustainability Management offre una panoramica introduttiva e in seguito un'analisi approfondita e dettagliata sul tema della **corporate sustainability**, focalizzandosi sulla centralità e l'applicazione della **sostenibilità aziendale**.

Il programma illustra ai manager i modelli di gestione aziendale della sostenibilità in termini legislativi, di prassi e convenzioni e come implementarli per creare un'azienda sostenibile.

Le finalità del corso sono quelle di:

- rendere fattibile l'**integrazione** dei concetti, dei principi, dei criteri operativi e delle metodologie per la sostenibilità all'interno delle operazioni di business delle imprese, rendendo possibile la **comparazione** (benchmarking) delle prestazioni declinate ed espresse in termini di sostenibilità aziendale
- valutare adeguatamente la configurazione e la struttura organizzativa di **modelli e sistemi** di gestione aziendali della sostenibilità con riferimento a:
 - leggi nazionali, regolamenti e direttive comunitarie
 - prassi, standard e convenzioni nazionali e internazionali

A chi è rivolto

- Business Owners, Shareholders, Top Managers
- Sustainability Managers
- Sustainability Practitioners
- Sustainability & CSR Auditors
- SDG Action Managers
- SDG Users

Programma

Sostenibilità - cenni storici e orizzonti di sviluppo futuro

- Tappe fondamentali (main milestones) dello sviluppo sostenibile - 1972-2016
- Obiettivi di sviluppo del millennio - 2000-2015
- Obiettivi di sviluppo sostenibile - 2015-2030

Quadro di sintesi legislativo (internazionale, europeo e italiano)

- Patti universali e internazionali, convenzioni, principi guida e agende delle Nazioni Unite sui diritti umani e sulle imprese
- Convenzioni, raccomandazioni, dichiarazioni e codici di condotta fondamentali ILO (International Labour Organization)

- La strategia e gli obiettivi della Commissione UE per la sostenibilità e lo sviluppo sostenibile
- L'action plan UE per la crescita della finanza sostenibile
 - Linee guida ESMA (European Securities and Markets Authority) per le CRA (Credit Rating Agencies)
- Direttiva UE 2014/95 (D. Lgs n. 254 del 30 Dicembre 2016) - Comunicazione di informazioni di carattere non finanziario e di informazioni sulla diversità da parte di talune imprese e di taluni gruppi di grandi dimensioni
 - Dichiarazione consolidata di carattere non finanziario
 - **Proposta di Direttiva** sul Reporting di sostenibilità (Corporate Sustainability Reporting Directive - CSRD) di aggiornamento della Direttiva UE 2014/95
- Piano d'azione nazionale sulla responsabilità sociale d'impresa
- Piano d'azione nazionale impresa e diritti umani
- Ratifica ed esecuzione in Italia delle convenzioni internazionali

Analisi del contesto e dell'organizzazione aziendale - valutazione del rischio sostenibilità

- Grado di integrazione della sostenibilità nelle strategie aziendali
 - Informale, corrente, sistemica, innovativa e dominante
- Fasi del modello di maturità della sostenibilità aziendale
 - Iniziale, ripetibile, definita, gestita e ottimizzata
- Diagnosi organizzativa, skills matrix e modelli gestionali per realizzare il cambiamento
 - Competenze necessarie per la gestione della sostenibilità aziendale e deficit formativi del personale
 - Requisiti di conoscenza, abilità, responsabilità e autonomia
 - Prassi UNI e schemi di certificazione delle competenze
 - Effetti della valutazione del rischio sostenibilità
 - Rischi per il business e lo sviluppo economico
 - Rischio fisico, tecnologico, legale, reputazionale, sociale e transazionale
 - Diritti umani, Lavoro, Ambiente, Etica nell'azienda e lungo la catena di fornitura
 - Global Compact delle Nazioni Unite - UNGC
 - Principi e SDGs - Sustainable Development Goals
 - SDG Action Manager

Principi (priorità e azioni da intraprendere), politiche e piani, obiettivi e target, indici, indicatori e misure, rendiconti (dati e informazioni), bilanci e reporting

- Le tre dimensioni della sostenibilità aziendale
 - Dimensione ambientale
 - Dimensione sociale
 - Dimensione economica
- I quattro pilastri della sostenibilità aziendale
 - Governance direzionale
 - Sistemi di gestione aziendale
 - Standard SGR 88088:2020 - Social Responsibility and Governance - Principi Etici e Sociali
 - Supply chain
 - Misurare il contributo di sostenibilità della singola impresa nella supply chain
 - TenP - Sustainable Supply Chain Self-Assessment Platform
 - Indici, indicatori, rating e performance ESG - Environmental, Social, Governance
 - Standards del Global Reporting Initiative - GRI, del Sustainability Accounting Standards Board - SASB e del Climate Disclosure Standards Board - CDSB
 - Indici di sostenibilità SRI e borsa
 - Sintesi SDSs vs. GRIs per la sostenibilità ambientale, economica e sociale
 - Criteri di scelta - Ambiti e mercati (geografici) di riferimento
 - Peso delle componenti ed elaborazione del ranking
 - Metodologie, linee guida e criteri di calcolo
 - Bilancio di sostenibilità aziendale
 - Principi di redazione e ambiti di rendicontazione
 - Lotta alla corruzione attiva e passiva
 - Ambiente
 - Personale
 - Sociale
 - Diritti umani
 - La specificità della sostenibilità ambientale
 - Footprint ambientale
 - Marketing ambientale
 - Dichiarazioni ed etichettature ambientali
 - Finanza sostenibile e sostenibilità nel settore dei servizi finanziari
 - Autorità di vigilanza europee (EBA - EIOPA - ESMA - ESAs) e norme tecniche di regolamentazione informativa dei prodotti finanziari
- Regolamento UE 2019/2088 - relativo all'informativa sulla sostenibilità nel settore dei servizi finanziari
- Regolamento UE 2020/852 - relativo all'istituzione di un quadro che favorisce gli investimenti sostenibili e recante modifica del Regolamento UE 2019/2088
- Informativa sul settore dei servizi finanziari - Financial Services Sector Disclosures
 - GRI Financial Services Sector Supplement
 - TCFD - Task Force on Climate-related Financial Disclosures

- Il supporto di ABI al Global Compact delle Nazioni Unite
- Linee guida ABI sull'applicazione degli indicatori del GRI

Effetti dell'innovazione (di processo, prodotto e sistema) e della continuità operativa del business sulla sostenibilità aziendale

- Approccio LEAN e digitalizzazione dei processi aziendali
- Standard ISO 56002:2019 - Sistemi di Gestione dell'Innovazione
- Standard ISO 22301:2019 - Sistemi di Gestione della Continuità Operativa
- Standard ISO/TS 22318:2015 - Societal security - Business continuity management systems - Guidelines for supply chain continuity



Obiettivi del corso

- Valutare correttamente l'impatto ambientale, sociale ed economico del proprio business
- Definire tecnicità progettuali e modalità attuative consone ed efficaci per la sostenibilità aziendale
- Individuare e selezionare correttamente:
 - buone pratiche di gestione e misurazione della sostenibilità aziendale
 - obiettivi conseguibili di sostenibilità aziendale
 - indicatori specifici per monitorare e quantificare le azioni di sostenibilità aziendale intraprese
 - strumenti per l'impostazione di analisi della sostenibilità aziendale rispetto a:
 - settore merceologico
 - mercato di riferimento
 - sistema Paese
 - dimensione aziendale



Esercitazioni

- Organigramma e organico della sostenibilità aziendale
- Strategie, obiettivi, indici e indicatori della sostenibilità aziendale



Date e sedi 2025



Ultimi posti



Edizione garantita

Online

dal 21 ott al 24 ott

- dal 21 ott al 21 ott
- dal 24 ott al 24 ott

dal 2 dic al 5 dic

- dal 2 dic al 2 dic
- dal 5 dic al 5 dic

Organizzazione e gestione del magazzino

Contribuire alla competitività dell'azienda migliorando le prestazioni della logistica interna

★★★★★ 4,5/5 (31 avis)

 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: 9.1.1

Raggiungere livelli di eccellenza nella gestione delle scorte è un obiettivo cruciale per l'incremento della competitività dell'impresa. Trovare il giusto **equilibrio** tra **livello di servizio** da assicurare e garantire e **costi di gestione** degli stock è necessario al fine di gestire in modo adeguato scorte di ciclo e scorte di sicurezza, applicare tecniche e metodologie di gestione coerenti con il contesto di business, analizzare i dati di consumi e scorte per individuare e perseguire opportunità di **efficientamento** dei processi di logistica interna.

A chi è rivolto

- Supply Chain Managers
- Responsabili del magazzino
- Operatori della logistica
- Responsabili degli approvvigionamenti e della distribuzione

Programma

Tipologia dei magazzini e Supply Chain di riferimento

- Il magazzino all'interno della catena logistica
- Localizzazione, numero e dimensione dei depositi - Fattori di costo

Accettazione, stoccaggio e movimentazione delle merci - Sistemi di stoccaggio e di movimentazione delle merci

- Criteri di allocazione (e standardizzazione) delle unità di carico: assegnazione degli spazi e delle ubicazioni di magazzino
 - Piano di mobilità e viabilità aziendale e layout del magazzino
 - Stoccaggio a catasta e con scaffalatura
 - Utilizzazione superficiale e volumetrica e criteri di prelievo (FIFO e LIFO)
 - Indice di honeycombing e indice COI - Cube per Order Index
 - Standardizzazione delle unità di carico per cliente, vettore logistico e cliente-vettore logistico
- Struttura fisica e criteri di dimensionamento: potenzialità ricettiva e selettività

- Tipologie e disposizione delle scaffalature
- Moduli unitari e ubicazioni standard delle scaffalature
- Carrelli elevatori, carrelli trasportatori e AGV - Automated Guided Vehicle

Picking, packing e spedizione delle merci

- Modalità di prelievo della merce stoccata, standardizzazione e segmentazione del packaging
 - Fasi di picking e giro di picking (operatore verso materiali o materiali verso operatore): order picking, batch picking e picking massivo
 - Imballaggio primario, secondario e finale (suddiviso per forme, dimensioni, peso, cliente, canale di distribuzione e vettore logistico)
- Trasporto (completo e a collettame) e modalità di consegna delle merci (rischi, spese e assicurazioni)
 - FTL - Full Track Load, LTL - Less than Track Load e containers
 - Riferimenti documentali e contrattuali per la spedizione ed il trasporto (su strada, aereo e marittimo) delle merci utilizzati nel campo delle importazioni e delle esportazioni

Lean Warehouse

- Spazi di magazzino, organizzazione del lavoro, movimentazione dei materiali e trasporti

Politiche di approvvigionamento e di reintegro delle scorte

- Categorie di acquisto, raggruppamenti omogenei degli acquisti, ordine di approvvigionamento chiuso e aperto (a programma), consignment stock, vendor e supply managed inventory, continuous replenishment program
- Multiple sourcing, dual sourcing, single sourcing, sole sourcing
- Integrare la sostenibilità negli acquisti e nel magazzino
 - Norma UNI ISO 20400:2017 - Acquisti sostenibili - Guida
 - Principi e obiettivi di sostenibilità per la gestione del magazzino
- Stock control: lotto economico, scorta minima, scorta massima, scorta di sicurezza, livello e periodo di riordino

Inventario e sistemi informativi logistici nel magazzino (ERP vs. WMS): giacenza fisica e giacenza contabile, criteri di codifica delle merci e delle ubicazioni di magazzino

- Inventario periodico, a rotazione e analisi ABC (incrociata) di magazzino
- Gestione informatica delle ubicazioni di magazzino e delle movimentazioni delle merci
- Come attribuire i codici: codifica formale e organizzativa

Tecnologie abilitanti per l'automazione della movimentazione, la tracciabilità, la rintracciabilità e la localizzazione in tempo reale delle merci, dei mezzi e del personale

- Smart glass (realtà virtuale e aumentata), sensoristica IOT e RFID, tecnologie RTLS - Real Time Location System e UWB - Ultra Wide Band, algoritmi di machine learning, intelligenza artificiale e deep learning (ANN - Artificial Neural Network)



Obiettivi del corso

- Comprendere l'importanza della governance del magazzino per la competitività della Supply Chain
- Individuare e selezionare opportunamente tecnologie, metodologie e strategie di gestione



Esercitazioni

- Calcolo del lotto economico di acquisto, della scorta di sicurezza, del livello e del periodo di riordino
- Configurazione di un magazzino 4.0 e 5.0 (transizione digitale, ecologica ed energetica)



Date e sedi 2025



Ultimi posti



Edizione garantita

Online

dal 13 ott al 16 ott

- dal 13 ott al 13 ott
- dal 16 ott al 16 ott

MI

dal 17 nov al 18 nov

Controllo e disponibilità delle scorte nei magazzini

Bilanciare costi e opportunità dello stock control e gestione del rischio stock out

★★★★★ 4,5/5 (10 avis)

 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: 9.1.3

Raggiungere livelli di eccellenza nella gestione delle scorte dei magazzini è un obiettivo cruciale per la competitività dell'impresa. Raggiungere e consolidare **l'equilibrio gestionale** (tecnico, organizzativo ed economico) tra livello di servizio da garantire e assicurare e costi di gestione degli stock da sostenere è fondamentale. Occorre gestire in modo **differenziato** -e al tempo stesso **integrato**- scorte di ciclo e scorte di sicurezza; applicare tecniche e metodologie di gestione coerenti con le caratteristiche del contesto di business; analizzare i dati, con adeguati algoritmi di inferenza, di consumi e scorte per individuare e perseguire opportunità di miglioramento non episodico e continuativo dei processi di logistica interna.

A chi è rivolto

- Supply Chain Manager
- Logistic Manager
- Responsabili del magazzino
- Operatori della logistica
- Responsabili degli approvvigionamenti
- Responsabili della programmazione della produzione

Programma

Livello di servizio - Costi di gestione delle scorte vs. costi di stock out

- Fill rate di prodotto e fill rate di ordine
- Implicazioni e conseguenze dello stock out
- Costi di mantenimento delle scorte: costi di warehousing e costi finanziari, assicurativi e di obsolescenza delle scorte

Scorte di ciclo e scorte di sicurezza

- Dimensionamento delle scorte a magazzino: consumi storici e fabbisogni futuri previsti
 - Frequenza dei reintegri delle scorte vs. lot sizing degli approvvigionamenti
 - Tecniche look back e tecniche look ahead
 - Fattori di sicurezza e curve stock to service (scorta di sicurezza vs. livello di servizio)
- Lotto economico, lead time di consegna, livello e periodo di riordino, scorta minima, scorta massima e scorta di sicurezza
 - Impiego empirico/deterministico del dato lead time di consegna e del dato domanda (consumi)

- Elaborazione statistica della variabilità del dato lead time di consegna e della variabilità del dato domanda (consumi)
- Contrattualistica e politiche di riferimento per il rifornimento delle scorte

Metodologie di analisi dei dati

- Metodo di Pareto - Analisi ABC e analisi ABC incrociate
- Inventario periodico e a rotazione: ERP (giacenza contabile) vs. WMS (giacenza fisica e gestione delle ubicazioni di magazzino)
- Modelli matematici previsionali dei consumi, KPI - Key Performance Indicators, sistemi informativi e dashboard direzionali
 - Analisi delle serie storiche (tendenza, stagionalità e ciclicità) e modelli additivi, moltiplicativi e misti
 - Indicatori di produttività, qualità del servizio, livello delle scorte, supplier performance, risorse umane
- Algoritmi di business intelligence e di business analytics: principali differenze, ambiti, linee di intervento, previsioni e prospettive di impiego
 - Analisi del contesto, dati di input, modelli di intelligenza artificiale, applicazioni e output

Integrare la sostenibilità negli acquisti e nella gestione del magazzino

- Norma UNI ISO 20400:2017 - Acquisti sostenibili - Guida
- Principi e obiettivi di sostenibilità per la gestione del magazzino



Obiettivi del corso

- Comprendere e confrontare l'approccio deterministico (empirico) e statistico della gestione delle scorte
- Individuare, selezionare e stabilire i criteri di gestione delle politiche di approvvigionamento per il reintegro delle scorte



Esercitazioni

- Politiche di approvvigionamento per il reintegro delle scorte
- Determinazione e calcolo della scorta di sicurezza



Date e sedi 2025



Ultimi posti



Edizione garantita

Online

dal 4 nov al 6 nov

- dal 4 nov al 4 nov
- dal 6 nov al 6 nov

MI

dal 2 dic al 3 dic

Supply Chain Management

La gestione interaziendale dei flussi di beni materiali, informazioni e finanziari

★★★★★ 4,7/5 (21 avis)

👤💻 Presenziale / a distanza



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

Open : 1.460,00 € +IVA
Packaged in azienda : 3.400,00 € +IVA +10% di
Project Management (Quota riferita ad un gruppo
di 10 pax max)
Customized : Su richiesta

WebCode: 9.1.7

La competizione aziendale si sta sempre più spostando da una competizione tra prodotti e di prodotto ad una **competizione tra Supply Chain** che veicolano e instradano la distribuzione e la consegna delle merci, siano esse materie prime, semilavorati o prodotti finiti. La **gestione integrata di approvvigionamenti** di beni materiali, produzione e distribuzione dei prodotti, non solo all'interno della singola impresa ma anche e soprattutto al suo esterno per i suoi fornitori ed i suoi clienti, diventa di conseguenza non più un'opportunità ma una necessità impellente. La presa in considerazione di una vision olistica end-to-end che prende in considerazione e comprende diverse imprese, deve obbligatoriamente fare riferimento a **nuovi modelli di governance** aziendale.

A chi è rivolto

- Top Manager
- Supply Chain Manager
- Logistic Manager
- Operations Manager
- Material Manager
- Responsabili della logistica distributiva
- Responsabili degli approvvigionamenti
- Marketing Manager
- Product Manager

Programma

Mappatura della Supply Chain (interna-industriale, di approvvigionamento e di distribuzione)

- Estensione e profondità di filiera
 - Onshoring, nearshoring and offshoring - Global vs. local
 - Definizione dei criteri di inclusione/esclusione e classificazione degli attori della Supply Chain
 - Promotore, sottoscrittore e sostenitore
 - Influencer di filiera o capo filiera
 - Attore parity, attore advantage e attore superior
- Configurazione, modelli, schemi organizzativi e organici di riferimento
 - Il Modello SCOR - Supply-Chain Operations Reference - Scomposizione di processi e attività

- Supply Chain modulari, relazionali, captive, market type e gerarchiche

Produttività e competitività della Supply Chain - KPI Key Performance Indicators

- Resilienza, fragilità, vulnerabilità, agilità (adattabilità e flessibilità), sincronismo, reattività, affidabilità
- Pianificazione e gestione dei flussi di materie prime, semilavorati e prodotti finiti
 - INCOTERMS ® e condizioni di resa della merce

Supply Chain Continuity management

- Eventi di disruption: opzioni e strategie di continuità operativa
 - Business Impact Analysis e Business Continuity Plans per gli attori della Supply Chain
- Contrattualizzazione delle prestazioni aziendali degli attori della Supply Chain - Collaborative manufacturing e Patti di filiera
 - Dalla definizione delle clausole di forza maggiore tra fornitore e cliente alla gestione della Supply Chain Business Continuity

Sostenibilità della Supply Chain

- Ratings di sostenibilità aziendali di Supply Chain
- Piattaforme di autovalutazione della sostenibilità di Supply Chain

Flussi finanziari e Supply Chain Finance

- Investimenti, indebitamento, solvibilità, forme e modalità di pagamento
 - Cash to cash cycle, Dynamic discounting, Purchase order finance, Equipment finance, Reverse factoring, Asset based lending, Invoice trading, Inventory and distribution finance
- Collaborazione e rafforzamento della solidità finanziaria della Supply Chain

Transizione digitale e gestione dei flussi informativi

- Sistemi informativi end to end (EDI, ERP, CRM e SCM)
- Business intelligence, business analytics, blockchain, piattaforme collaborative (logistics APP) e Supply Chain simulation



Obiettivi del corso

- Comprendere come configurare la Supply Chain
- Valutare la fattibilità tecnica e la convenienza economica della gestione operativa di Supply Chain



Esercitazioni

- Mappatura della Supply Chain
- Supply Chain Continuity
- SDGs (Sustainable Development Goals) per la Supply Chain



Date e sedi 2025



Ultimi posti



Edizione garantita

Online

dal 13 nov al 14 nov

Sostenibilità e gestione sostenibile della supply chain

Principi e concetti fondamentali della sostenibilità aziendale di supply chain

 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: 7.2.4

La sostenibilità nella catena di fornitura si sostanzia in una **gestione responsabile**, dal punto di vista sociale e ambientale oltre che economico, di tutti i processi di approvvigionamento, produzione e distribuzione attivati direttamente dall'impresa o a essa riconducibili attraverso l'operato dei propri fornitori.

Le finalità del corso sono quelle di:

- far comprendere l'importanza della **competitività** e della **continuità operativa** della supply chain di riferimento:
 - recependo le metodologie da seguire per una sua coerente mappatura e una sua adeguata tracciabilità, individuando i corrispondenti limiti (confini) di estensione geografica e stabilendo i criteri di inclusione dei suoi attori principali (stakeholders)
 - impostando una gestione consapevole della sua sostenibilità aziendale, correttamente documentata (e verbalizzata) allineando sinergicamente le diverse strategie di business (degli attori) e traguardando obiettivi interaziendali utili e raggiungibili

A chi è rivolto

- Supply Chain Managers
- Sustainability Managers
- Sustainability Practitioners
- Sustainability & CSR Auditors
- SDG Action Managers
- SDG Users

Programma

Mappatura della supply chain

- **Configurazione della supply chain**
 - Supply chain interna (acquisti, produzione e distribuzione), di fornitura e distributiva
 - Onshoring, nearshoring and offshoring
- **Estensione e profondità di filiera**
 - Suppliers tiering e fornitori Hub-Spoke
 - Criteri di inclusione e esclusione degli attori della Supply Chain
- **Modellizzazione della Supply Chain**
 - Il Modello SCOR -Supply-Chain Operations Reference
 - Plan, Source, Make, Deliver and Return

- Livelli di scomposizione (Scope, Configuration, Activity, Workflow, Transactions)

Il concetto di produttività per la supply chain

- Resilienza, fragilità e vulnerabilità
- Agilità (adattabilità e flessibilità)
- Sincronismo
- Reattività
- Affidabilità

10 principi e 17 obiettivi SDGS - sustainable development goals - del global compact delle nazioni unite - UNGC - standards del global reporting initiative - GRI

- **Connections between the ten principles and the SDGs**
- **Sintesi SDSs vs. GRIs per la sostenibilità ambientale, economica e sociale**
- **Azioni interne ed esterne da intraprendere per ciascuna SDG o GRI di riferimento per la supply chain**
 - Step 1 - Understanding the SDGs
 - Step 2 - Defining priorities
 - Step 3 - Setting goals
 - Step 4 - Integrating
 - Step 5 - Reporting and communicating

Gestione sostenibile della catena di fornitura vs. SDGS e GRIS

Schede di approfondimento per dati, informazioni, targets e indicatori (Key Performance Indicators) da utilizzare

- **Sustainability expectations for the supply chain**
 - SDG 8 - Lavoro dignitoso e crescita economica
- **Programma di gestione di una catena di fornitura sostenibile**
 - SDG 12 - Consumo e produzione responsabili
- **Supply Chain sustainability risks**
 - SDG 12 - Consumo e produzione responsabili
 - Valutazione del rischio sostenibilità e suoi effetti
 - Rischi per il business e lo sviluppo economico
 - Rischio fisico, tecnologico, legale, reputazionale, sociale e transazionale
 - Valutazione del rischio continuità per la supply chain
 - Classificazione e valutazione degli eventi (e del rischio) disruption per la supply chain
 - Valutazione dell'affidabilità degli attori (clienti e fornitori) della supply chain
 - Assegnazione del rating di continuità operativa agli attori della supply chain
 - Strategie di Business Continuity per la supply chain
 - Business Continuity Plans per la supply chain
 - Standard ISO/TS 22318:2015 - Societal security - Business continuity management systems - Guidelines for supply chain continuity
 - Dalle clausole di forza maggiore alla gestione della Supply Chain Business Continuity
- **Coinvolgimento degli stakeholders**
 - SDG 9 - Industria, innovazione e infrastrutture
 - SDG 17 - Partnership per gli obiettivi
 - Il benchmarking di supply chain per la comprensione ed il soddisfacimento delle aspettative e degli interessi degli stakeholders
 - Collaborative manufacturing e patti di filiera per la competitività della supply chain
 - Collaborazioni fra provider finanziari e tecnologici
 - Collaborazioni fra provider tecnologici o di informazioni
 - Collaborazioni fra provider finanziari
 - Collaborazioni fra provider finanziari e associazioni di categoria o capo filiera
 - Empowerment di filiera e qualifica dell'attore della supply chain
 - Promotore, sottoscrittore e sostenitore
 - Influencer di filiera o capo filiera
 - Attore parity, attore advantage e attore superior
 - Establishing goals and tracking performance (tracciabilità dei flussi della supply chain sostenibile)
 - SDG 12 - Consumo e produzione responsabili
 - SDG 17 - Partnership per gli obiettivi
 - Contrapposizione e interdipendenza del flusso fisico (materiali) e del flusso informativo (dati e informazioni)
 - Flusso monetario e Supply Chain Finance
 - Cash to cash cycle, Dynamic discounting, Purchase order finance, Equipment finance, Reverse factoring, Asset based lending, Invoice trading, Inventory and distribution finance
 - Prospettive dell'impiego delle nuove tecnologie abilitanti 4.0
 - Big data analytics, internet of things, blockchain
 - Piattaforme digitali per il supply chain management
 - Front end system e back office system

- Sistemi informativi end to end (EDI → ERP → CRM)
- Business intelligence, advanced analytics e supply chain simulation
- Supply chain sustainability - Comunicazione
 - SDG 12 - Consumo e produzione responsabili
 - Vantaggio competitivo d'impresa tra etica e modelli di business
 - Destinatari della comunicazione interna ed esterna alla supply chain
 - Come dimostrare e pubblicizzare la sostenibilità della supply chain
- GRI 204 - Pratiche di approvvigionamento
- GRI 308 - Valutazione ambientale dei fornitori
- GRI 414 - Valutazione sociale dei fornitori

Stendere rapporti (consuntivi) di sostenibilità aziendale di supply chain

- **Definire le priorità**
 - Comprendere gli SDGs e i loro target
 - Condurre una prioritizzazione degli SDG target fondata su principi della sostenibilità
 - Definire i contenuti del report aziendale in relazione agli SDGs selezionati
- **Misurare e analizzare**
 - Fissare gli obiettivi aziendali
 - Selezionare le informative appropriate
 - Raccogliere e analizzare i dati
- **Rendicontare, integrare e realizzare il cambiamento**
 - Caratteristiche generali delle buone prassi nella preparazione del report sugli SDGs
 - Considerare le esigenze di informazione degli utenti dei dati
 - Rendicontare e realizzare il cambiamento

TenP - sustainable supply chain self-assessment platform

- **Fondazione Global Compact Network Italia e gruppo di lavoro «Sustainable Supply Chain»**
- **Piattaforme di autovalutazione della sostenibilità aziendale** - Action Manager degli obiettivi SDG - TenP - Sustainable Supply Chain Self-Assessment Platform per misurare la sostenibilità dei propri fornitori in termini di diritti umani, lavoro, ambiente, anti-corruzione
- **Raccolta e condivisione di informazioni sulle performance di sostenibilità delle aziende fornitrici**
 - Rilevare sfide, prevenire i rischi, identificare soluzioni comuni per migliorare la sostenibilità all'interno della catena di fornitura
 - Supportare la diffusione di nuove pratiche
 - Condividere informazioni e cultura sui dieci principi del Global Compact delle Nazioni Unite - UNGC



Obiettivi del corso

- Definire gli obiettivi (relativi agli impatti, alla performance interna aziendale e alla performance dei propri fornitori) e misurare il contributo di sostenibilità della singola impresa nella supply chain
- Agevolare la stesura di rapporti (consuntivi) di sostenibilità aziendale di supply chain



Esercitazioni

- Mappare la supply chain di riferimento
- Assegnare obiettivi di sostenibilità aziendale alla supply chain di riferimento



Date e sedi 2025



Ultimi posti



Edizione garantita

Online

dal 20 ott al 23 ott

- dal 20 ott al 20 ott
- dal 23 ott al 23 ott

dal 16 dic al 19 dic

- dal 16 dic al 16 dic
- dal 19 dic al 19 dic

MI

dal 17 nov al 18 nov

Best

Trattativa d'acquisto

Preparare e gestire con autorevolezza una negoziazione d'acquisto

★★★★★ 4,5/5 (37 avis)

👤💻 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: 8.1.3

Il corso fornisce gli elementi basilari per poter gestire in modo soddisfacente una trattativa d'acquisto. Per negoziare in modo efficace è opportuno **relazionarsi e comunicare** con l'interlocutore in modo efficace, è opportuno conoscere bene il processo di negoziazione, le sue caratteristiche e gli elementi che ne possono condizionare il risultato. Il corso esamina le **diverse fasi negoziali** - dalla presa di contatto alla conclusione della trattativa - con l'obiettivo di fornire strumenti pratici per affrontare con successo la negoziazione, sviluppando **una propria strategia** negoziale in funzione dei target d'acquisto e del tipo di interlocutore.

Per facilitare l'utilizzo dei giusti comportamenti da parte del discente è previsto l'utilizzo di **Role Play** in cui si simuleranno, sotto la guida del docente, negoziazioni appositamente progettate per questa finalità.

A chi è rivolto

- Procurement Manager
- Buyer
- Specialisti dell'area Acquisti che vogliono sviluppare le proprie competenze e tecniche negoziali. Il corso è indirizzato sia ai "nuovi negoziatori" che a quelli esperti ma che sono "autodidatti" e che non hanno quindi mai avuto la possibilità di avere una formazione specifica sul tema

Programma

Concetti base della negoziazione d'acquisto

- Significato etimologico di "negoziare"
- Trattativa: modulo tecnico e modulo relazionale
- La negoziazione come forma di comunicazione

Comunicare efficacemente per negoziare efficacemente

- Sviluppare la **capacità** di **ascolto**
- I disturbi dell'ascolto
- Le 5 azioni per instaurare un ascolto attivo
- L'analisi del **feedback**

- I 3 canali della comunicazione
- **Coerenza** di comunicazione
- Tecnica del mirroring
- Fatti e opinioni

Negoziazione generativa

- Negoziazione generativa e ripartitiva
- Far diventare generativa una negoziazione
- La tecnica dei 5 perché
- Il Value for Price
- Gestione della penale fornitore

Definizione della strategia d'acquisto

- Parametri negoziali: target e limiti, priorità, possibili concessioni
- Costruire le proprie argomentazioni
- Saper **valorizzare** la propria azienda
- Stesura della scheda trattativa
- Anticipare le **argomentazioni** del venditore

Preparazione della trattativa

- Elementi sensibili e loro gestione
- Individuazione dei **vincoli** e delle **opportunità**
- Scelta dell'interlocutore ottimale
- Scelta del mezzo di negoziazione ottimale
- Scelta del luogo in cui negoziare
- La ricerca degli interessi della controparte
- La preparazione delle argomentazioni
- Massimizzare il proprio potere negoziale
- Scelta del tipo di approccio negoziale
- Analisi degli aspetti **multiculturali** che possono influenzare la negoziazione

Dinamica negoziale

- Creare un clima favorevole
- La tecnica dell'imbuto
- Domande aperte e domande chiuse
- La **riformulazione**
- Argomentare e **convincere**
- La trappola delle giustificazioni
- La gestione delle **obiezioni**
- Gli errori da evitare
- La definizione dell'**accordo**
- La gestione del tempo
- La gestione dell'eventuale **conflitto**
- Gestire la partecipazione di altri enti aziendali

Conclusione della negoziazione d'acquisto

- Individuare il momento in cui chiudere la negoziazione
- Redigere il rendiconto
- Analisi critica dei risultati per capitalizzare le esperienze
- Impostare le successive negoziazioni



Obiettivi del corso

- Incrementare l'**autorevolezza** con cui si ricopre il proprio ruolo di negoziatore
- Concepire la negoziazione come output di un processo articolato
- Essere in grado di condurre la negoziazione
- Sviluppare tecniche di negoziazione efficaci
- Identificare obiettivi e tecniche per preparare al meglio la trattativa d'acquisto
- Individuare ed analizzare i fattori psicologici ed operativi che condizionano i risultati della trattativa



Esercitazioni

- Stesura della scheda trattativa
- Simulazione di una trattativa one-to-one e di gruppo
- Interpretazione ed eventuale modifica del proprio stile di comportamento
- Gestione di alcune situazioni critiche tipiche



Date e sedi 2025



Ultimi posti



Edizione garantita

Online

dal 27 ott al 30 ott

- dal 27 ott al 27 ott
- dal 30 ott al 30 ott

MI

dal 24 nov al 25 nov

Best

Tecniche avanzate di negoziazione d'acquisto

Aumentare l'efficacia negoziale e saper gestire situazioni complesse

★★★★★ 4,6/5 (37 avis)

👤💻 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: 8.1.20

Un negoziatore abile usa **strategie vincenti** per affrontare **trattative complesse** e gestire le emozioni anche nelle situazioni più critiche. Per chi negozia è importante saper elaborare strategie e tattiche efficaci, utilizzare strumenti innovativi e gestire dinamiche relazionali per ottenere risultati ottimali in contesti globali. Il corso mira a fornire ai partecipanti una solida base di conoscenze avanzate e pratiche per condurre **negoziazioni efficaci**, anche in contesti internazionali.

A chi è rivolto

- Buyer senior
- Commodity Manager / Specialist
- Responsabili Acquisti

Programma

Strumenti e tecnologie di supporto nella negoziazione

Importanza degli strumenti di supporto alla negoziazione (NSS)

- Utilizzare i sistemi di supporto alla negoziazione (NSS - Negotiation Support System) così da facilitare le trattative
- Adottare gli NSS per migliorare la comunicazione tra le parti e l'analisi delle offerte
- Consuntivare e valutare i risultati ottenuti per buyer, classe merceologica e fornitore

Strumenti e strategie nella negoziazione

- Analizzare le fasi del processo negoziale e gli strumenti utili per affrontarle con successo
- Approfondire l'importanza di un metodo e di relazioni efficaci tra le parti coinvolte
- Stabilire le priorità nella negoziazione e gestire al meglio il processo negoziale

Intelligenza Artificiale nella negoziazione

- Identificare i modelli, le tendenze e le opportunità che potrebbero sfuggire all'occhio umano

- Fornire insight preziosi per prendere decisioni più informate
- Facilitare la comunicazione, ridurre malintesi e migliorare la chiarezza nelle trattative

Strategie e tattiche negoziali

Pianificare le trattative

- Utilizzare gli strumenti chiave per stabilire obiettivi chiari e tattiche efficaci
- Argomentare con logica e persuasione per sostenere le proprie posizioni
- Preparare risposte efficaci allo scopo di affrontare e superare eventuali obiezioni nella trattativa

Costruire partnership a lungo termine basate su pratiche sostenibili

- Monitorare la trasparenza e la tracciabilità della supply chain attraverso accordi
- Lavorare su accordi logistici che riducano le emissioni
- Condividere i benefici derivanti da pratiche sostenibili

Aspetti relazionali e psicologici

Gli stili ed i comportamenti funzionali nella trattativa commerciale

- Analizzare i 5 stili di Killmann per migliorare l'interazione con le controparti
- Gestire la tensione e mantenere un ambiente collaborativo e produttivo
- Leggere i segnali, verbali e non, al fine di comprendere meglio le intenzioni e i sentimenti degli altri

Gestire le negoziazioni difficili

- Adottare comportamenti funzionali per trasformare le proprie apparenti debolezze in vantaggi
- Interagire con individui difficili, cercando soluzioni creative e mantenendo la calma
- Adottare un approccio empatico per favorire un clima collaborativo ed attenuare la tensione

Approccio avanzato alla negoziazione

- Negoziare in posizione di debolezza
- Indagare a fondo gli interessi dell'interlocutore per identificare opportunità nascoste
- Applicare le quattro tecniche di negoziazione investigativa per raggiungere accordi vantaggiosi
- Mirare a un accordo che renda entrambe le parti soddisfatte e disposte a collaborare
- Gestire divergenze e tensioni

Negoziazione in contesti culturali diversi

Le differenze culturali nella trattativa commerciale

- Comprendere le differenze culturali e come influenzano i comportamenti e le aspettative degli interlocutori
- Considerare le diversità per evitare malintesi e costruire relazioni più solide
- Adottare la comunicazione più adatta a ciascuna situazione nelle trattative internazionali



Obiettivi del corso

- Elaborare strategie e tattiche negoziali efficaci
- Pianificare e preparare negoziazioni complesse, con particolare attenzione alla supply chain globale
- Integrare gli obiettivi di sostenibilità in modo di migliorare la reputazione di entrambe le parti e a costruire una base di fiducia a lungo termine.
- Comprendere e utilizzare aspetti relazionali nella conduzione della trattativa
- Sviluppare stili e comportamenti vincenti nella negoziazione
- Gestire negoziazioni da posizioni di debolezza e con persone irrazionali
- Gestire divergenze ed emozioni durante le trattative



Esercitazioni

- Tecniche di analisi del prezzo
- Conoscere il proprio stile negoziale
- Individuare lo stile della controparte
- Matrice della negoziazione
- Simulazione di negoziazioni a difficoltà e complessità crescente



Date e sedi 2025



Ultimi posti



Edizione garantita

Online

dal 20 ott al 23 ott

- dal 20 ott al 20 ott
- dal 23 ott al 23 ott

dal 9 dic al 12 dic

- dal 9 dic al 9 dic
- dal 12 dic al 12 dic

MI

dal 17 nov al 18 nov

Dall'ottimizzazione del processo d'acquisto alla riduzione dei costi totali

Individuare e ridurre gli sprechi nel processo d'acquisto per accrescere l'efficienza aziendale

★★★★★ 4,5/5 (12 avis)

👤💻 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: 8.1.22

In un contesto caratterizzato da consumi imprevedibili e incertezze negli approvvigionamenti, la funzione Acquisti riveste un **ruolo cruciale** per garantire la continuità operativa e **l'efficienza aziendale**. Le aziende devono puntare a **ridurre i costi** di fornitura e ampliare la rete di fornitori per rendere la catena di approvvigionamento più resiliente e scoprire opportunità di risparmio sui costi legati ai prodotti. La conoscenza approfondita e l'uso efficace degli strumenti volti a ridurre i costi totali d'acquisto sono essenziali per incrementare il valore e la marginalità dell'azienda. Il corso offre **una visione completa del processo d'acquisto**, evidenziando gli elementi che influenzano i costi e fornendo metodologie e strumenti per ottimizzarli.

A chi è rivolto

- Senior buyer
- Commodity Manager/Specialist
- Responsabili acquisti/Supply Chain Manager
- Controller acquisti

Programma

Acquistare valore dal mercato di fornitura

- Acquisti e strategia aziendale
- Il contributo degli Acquisti
- Il piano di riduzione dei costi d'acquisto

Lean management e processi di acquisto

- Eliminare gli sprechi e ottimizzare il processo d'acquisto
- Come il Lean Management supporta la funzione acquisti
- Criticità e limiti nell'applicazione del Lean Management agli acquisti

Fasi e performance del processo d'acquisto

- Capire bene le esigenze dell'azienda e pianificare in modo proattivo

- Stabilire criteri chiari di qualità, servizio e costo per scelte vantaggiose
- Utilizzare analisi dettagliate, Cost Analysis, Price Analysis e Total Cost of Ownership per identificare opportunità di risparmio

Tecnologie emergenti e digitalizzazione

- Adottare le tecnologie per snellire il processo e ridurre i compiti ripetitivi
- Come l'IA rende il processo d'acquisto più efficiente, economico e strategico
- Utilizzare strumenti di e procurement (SRM, P2P, S2C) per migliorare l'efficienza dei processi

Gestione delle scorte e processi organizzativi

- Costi di gestione delle scorte e indici di rotazione
- Trade-off cost tra dimensione del lotto e costi dello stock
- Analisi incrociata ABC per evitare carenze ed eccessi

Strategie di fornitura e gestione dei fornitori

- I prezzi d'acquisto - Price Analysis
- Il rischio di fornitura

Relazioni e collaborazioni con i fornitori

- La Matrice di Kraljic
- Coinvolgere i fornitori nello sviluppo di nuovi prodotti tramite il codesign
- Contribuire al processo di design to cost e allinearsi al target costing
- Semplificare i processi d'acquisto
- Lavorare con i fornitori per migliorare continuamente le loro pratiche sostenibili

Monitoraggio e valutazione dei fornitori

- Stabilire KPI per monitorare l'efficacia dei fornitori
- Valutare e classificare i fornitori per ottimizzare le performance
- Prendere decisioni informate sui rinnovi contrattuali per consolidare il portafoglio fornitori

Pianificazione strategica e riduzione dei costi

Definizione di obiettivi e strategie

- Partire dagli obiettivi dell'azienda per riorganizzare gli acquisti
- Identificare le aree di maggior impatto economico e ottimizzare la gestione delle risorse
- Sviluppare strategie d'acquisto mirate e gestire proattivamente i rischi associati

Piano per la riduzione dei costi

- Definire obiettivi chiari e sviluppare strategie di negoziazione efficaci
- Analizzare i costi derivanti da forniture non performanti per negoziare migliori condizioni
- Migliorare le competenze relazionali e negoziali attraverso sessioni pratiche



Obiettivi del corso

- Riorganizzare gli acquisti per ottimizzare il processo d'acquisto riducendo gli sprechi
- Introdurre la digitalizzazione per aumentare l'efficacia e l'efficienza del processo d'acquisto
- Identificare le aree a maggior impatto economico per ottenere significativi risparmi
- Stabilire criteri chiari per la valutazione dei fornitori, integrando parametri di sostenibilità, così da ottimizzare le loro performance
- Definire obiettivi chiari e sostenibili per negoziare meglio e ridurre i costi da forniture non performanti



Esercitazioni

Il corso offre un approccio interattivo e coinvolgente, con simulazioni ed esercitazioni pratiche basate sugli esempi dei partecipanti.

Le attività guidano i partecipanti nelle decisioni quotidiane, adottando un metodo strutturato e sistematico:

- Simulazione del processo di approvazione della Richiesta d'Acquisto (RdA) e discussione su come gestire le richieste non approvate o da rivedere
- Uso della Matrice di Kraljic per classificare le categorie d'acquisto
- Utilizzo di matrici decisionali per selezionare il fornitore più adatto e giustificarne la scelta
- Valutazione delle prestazioni dei fornitori (vendor rating) e definizione di eventuali azioni di miglioramento
- Simulazioni di negoziazioni con più parti coinvolte: buyer, cliente interno e fornitore



Date e sedi 2025



Ultimi posti



Edizione garantita

MI

dal 13 nov al 14 nov

Online

dal 15 dic al 18 dic

- dal 15 dic al 15 dic
- dal 18 dic al 18 dic

Direttore Acquisti

Procurement management: guidare il processo coordinando attività e risorse

★★★★★ 4,6/5 (21 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 2025



Ultimi posti



Edizione garantita

Online

dal 3 nov al 7 nov

- dal 3 nov al 4 nov
- dal 7 nov al 7 nov

MI

dal 1 dic al 3 dic

Best

Gli aspetti legali connessi agli acquisti

Predisporre, redigere e negoziare contratti d'acquisto sicuri e completi

★★★★★ 4,8/5 (24 avis)

👤💻 Presenziale / a distanza



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

Open : 1.460,00 € +IVA
Packaged in azienda : 3.400,00 € +IVA +10% di
Project Management (Quota riferita ad un gruppo
di 10 pax max)
Customized : Su richiesta

WebCode: 8.1.4

Per gestire correttamente il rapporto con il fornitore e garantire contratti sicuri all'azienda è indispensabile conoscere gli **aspetti legali** degli acquisti. Il corso fornisce le competenze necessarie a **preparare, redigere e negoziare** un contratto d'acquisto. Consente inoltre di apprendere come condurre trattative precontrattuali, redigere un contratto e affrontare clausole vessatorie, **tutelando l'azienda** nell'acquisto di beni e servizi.

A chi è rivolto

- Direttori e responsabili acquisti
- Buyer
- Addetti acquisti

Programma

Il contratto in generale

- Le diverse forme di accettazione contrattuale
- Il contratto fonte di obbligazione
- Parti contraenti - la procura
- Il momento di perfezionamento del contratto
- Cosa si intende per proposta irrevocabile
- Revocabilità della proposta
- Opzione
- Conclusione del contratto
- Effetti del contratto
- Clausole vessatorie
- Clausola penale, caparra penitenziale e caparra confirmatoria; differenze tra gli istituti

Come condurre le trattative precontrattuali

- Buona fede e **correttezza** nelle trattative

- Come si effettua la revoca delle **trattative** precontrattuali
- Rilevanza giuridica della trattativa
- Trattative precontrattuali e contrattuali: limiti e fenomeni legati all'eventuale concorrenza sleale

Progettazione del contratto d'acquisto

- Tecniche di formazione delle diverse tipologie di contratto
- Progressiva elaborazione del contratto durante le diverse fasi di acquisto
- Coinvolgimento delle funzioni tecniche interne, commerciali e legali
- Finalizzazione del contratto agli scopi di impresa
- **Elaborazione** e **stesura** del contratto

Principali forme di inadempimento contrattuale e relative possibili tutele

- Individuare le principali forme di inadempimento contrattuale e come tenerne conto nella stesura delle relative garanzie
- Formule di **autotutela** di chi acquista
- Garanzie contro le principali forme di inadempimento
- Vizi e difformità

Contratti tipici e atipici: la compravendita

- Definizione di compravendita
- Vendita ad effetti reali e vendita obbligatoria
- Vendita di cosa futura
- Obbligazioni del venditore e del compratore

Contratti tipici e atipici: appalto, contratto d'opera e somministrazione

- Definizione
- Appalto, vendita, somministrazione: differenze
- Responsabilità e corresponsabilità dei soggetti coinvolti
- Concetto di "gestione a proprio rischio"
- Contratto d'opera
- Collaudo

Contratti di integrazione produttiva

- Disciplina della subfornitura introdotta con legge 18.6.1998 n°192
- Cenni sui contratti normativi o contratti quadro



Obiettivi del corso

- Formulare le clausole personali
- Individuare e utilizzare le formule di autotutela del compratore
- Identificare i casi nei quali si ha la risoluzione di diritto del contratto
- Applicare le clausole di variazione prezzi
- Far fronte a una situazione di fallimento dell'azienda fornitrice
- Individuare le principali forme di inadempimento contrattuale
- Valutare le **responsabilità** civili del produttore/fornitore



Esercitazioni

- Logiche sistematiche ed organizzazione del contratto
- Elementi essenziali
- Elementi soggettivi, oggettivi, norme di esecuzione contrattuale e forme
- Check list: le cose da non dimenticare
- Esempio di elaborazione e stesura di un contratto in full service
- Esempio di elaborazione e stesura di un contratto d'appalto





Date e sedi 2025



Ultimi posti



Edizione garantita

MI

dal 6 nov al 7 nov

Best

Buyer efficace

Selezionare i fornitori, negoziare e acquistare alle migliori condizioni

★★★★★ 4,5/5 (54 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 2025



Ultimi posti



Edizione garantita

Online

dal 13 ott al 16 ott ☑

- dal 13 ott al 14 ott
- dal 16 ott al 16 ott

MI

dal 19 nov al 21 nov

La valutazione dei fornitori

Valutare i fornitori in termini di qualità, servizio, costi e sostenibilità ambientale

★★★★★ 4,4/5 (10 avis)

👤💻 Presenziale / a distanza



Durata in presenza : 1 giorno (8 Ore)
Durata online : 1 giorno (6 Ore)

Open : 940,00 € +IVA
Packaged in azienda : 1.750,00 € +IVA +10% di
Project Management (Quota riferita ad un gruppo
di 10 pax max)
Customized : Su richiesta

WebCode: 8.1.7

La gestione efficace dei fornitori è fondamentale per il successo di qualsiasi azienda. Un'**accurata valutazione dei fornitori** basata su criteri di qualità, servizio, costi e sostenibilità ambientale è essenziale per garantire il buon funzionamento delle operazioni aziendali. È inoltre necessario garantire che i fornitori non solo soddisfino le esigenze attuali dell'azienda, ma che **contribuiscano anche a una catena di approvvigionamento sostenibile e competitiva**.

Il corso si propone di fornire ai professionisti degli acquisti un **metodo per selezionare e gestire efficacemente** i fornitori, migliorandone le prestazioni e integrando criteri di sostenibilità.

A chi è rivolto

- Buyer
- Responsabili acquisti
- Personale della qualità e della logistica coinvolto nella valutazione dei fornitori

Programma

Valutazione e qualifica dei fornitori

Importanza dei fornitori:

- Cos'è la valutazione dei fornitori e perché è fondamentale
- Migliorare la qualità, ridurre i rischi e ottimizzare i costi
- Tendenze e sfide nella gestione dei fornitori

Qualifica dei fornitori:

- Selezionare i potenziali fornitori utilizzando criteri stabiliti
- Analizzare l'idoneità a lungo termine dal punto di vista tecnico, logistico ed economico-finanziario
- Strumenti di valutazione dei fornitori: questionari, audit, visite, incontri e colloqui

Valutazione delle prestazioni dei fornitori:

- Stabilire i criteri di qualità, servizio e competitività
- Utilizzare i parametri per migliorare le performance dei fornitori
- Valutare il costo complessivo del prodotto tramite TCO (Total Cost of Ownership) e Life Cycle Costing

- I Vendor Rating

Gestione del Rischio e Sostenibilità

Gestione del rischio di fornitura:

- Utilizzare l'Intelligenza Artificiale per analizzare la mole di dati e ottimizzare i rapporti con i fornitori
- Valutare i rischi finanziari, logistici, qualitativi e di sostenibilità: la mappatura del rischio
- Mitigare i rischi associati alla fornitura di beni e servizi

Valutazione delle Prestazioni ESG:

- Coinvolgere i fornitori negli obiettivi di sostenibilità
- Valutare la sostenibilità e l'etica dei fornitori
- Utilizzare dati autonomi o affidarsi a un provider di informazioni ESG

Intelligenza Artificiale, Tecnologie e piattaforme di supporto

Strumenti per la valutazione e il monitoraggio dei processi d'acquisto:

- Ottimizzare il processo d'acquisto tramite L'AI e le tecnologie digitali (P2P e S2P)
- Migliorare il valore aggiunto dei fornitori con il Supplier Relationship Management (SRM)
- Integrare software SRM ed ESG Information per un procurement sostenibile



Obiettivi del corso

- Comprendere l'importanza della valutazione dei fornitori nel contesto aziendale
- Qualificare i fornitori con un approccio integrato che consideri i criteri ESG
- Utilizzare l'Intelligenza Artificiale (AI) per valutare i fornitori, migliorando l'efficienza, l'accuratezza e l'oggettività del processo.
- Applicare metodi e strumenti per la valutazione delle performance dei fornitori
- Implementare processi di miglioramento continuo nella gestione dei fornitori
- Valutare i rischi finanziari, logistici, qualitativi e di sostenibilità



Esercitazioni

La metodologia didattica prevede un corso pratico e interattivo, strutturato con simulazioni ed esercitazioni basate su casi reali dei partecipanti.

IL programma è progettato per supportare i partecipanti nel prendere decisioni quotidiane in modo strutturato e strategico.

- Analisi strategica dei fornitori: prendere decisioni basate su criteri chiari e definiti
- Analisi SWOT: sviluppare strategie specifiche per ogni fornitore, massimizzando il valore per l'azienda
- Vendor rating: valutare le performance dei fornitori e identificare le azioni di miglioramento necessarie

Sono previsti momenti di confronto su casi aziendali reali, per approfondire come integrare la sostenibilità nelle strategie di acquisto.



Date e sedi 2025



Ultimi posti



Edizione garantita

Online

date 12 nov

MI

date 10 dic

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 2025



Ultimi posti



Edizione garantita

MI

dal 13 ott al 14 ott

Online

dal 4 nov al 7 nov

- dal 4 nov al 4 nov
- dal 7 nov al 7 nov

Affinare le capacità negoziali di vendita e d'acquisto

Comprendere le scelte strategiche e tattiche di Sales e Buyer

 Presenziale / a distanza



Durata in presenza : 1 giorno (8 Ore)
Durata online : 1 giorno (6 Ore)

Open : 940,00 € +IVA
Packaged in azienda : 1.750,00 € +IVA +10% di
Project Management (Quota riferita ad un gruppo
di 10 pax max)
Customized : Su richiesta

WebCode: 8.1.36

Sei un professionista nel settore vendite o acquisti? Non perdere l'opportunità di partecipare a questo corso, progettato per affinare le tue **abilità negoziali** in un contesto competitivo! Attraverso un mix di **teoria e pratica** imparerai a sviluppare proposte di valore che rispettano l'ambiente e creano benefici concreti per tutte le parti coinvolte.

Il focus è sul creare relazioni proficue e stabili, utilizzando le tecnologie digitali e l'Intelligenza Artificiale, che vadano oltre la singola transazione, trasformando i clienti in partner di lungo periodo.

Le simulazioni di trattative ti offriranno un ambiente sicuro per applicare le tecniche apprese, migliorando la tua **consapevolezza** del processo negoziale e identificando aree di miglioramento.

A chi è rivolto

- Venditori
- Buyer

Programma

Importanza e preparazione della negoziazione

L'Importanza della negoziazione nelle dinamiche tra buyer e venditori

- Generare un valore maggiore, creando relazioni commerciali più solide e durature
- Chiarire le proprie aspettative e limitazioni per prevenire malintesi e conflitti futuri
- Garantire che entrambe le parti siano allineate su termini, condizioni e risultati attesi

Preparazione della trattativa

- Raccogliere informazioni sulle esigenze, gli obiettivi e le aspettative di entrambe le parti
- Stabilire chiaramente quali siano gli obiettivi da raggiungere durante la trattativa
- Compilare la checklist negoziale per facilitare e organizzare le fasi negoziali

Strategie e fasi della negoziazione

La negoziazione nei settori manifatturiero-tecnologico, servizi e retail:

- Raggiungere un'intesa che possa portare a vantaggi competitivi a lungo termine
- Trovare un accordo su personalizzazioni, prezzi, qualità e condizioni contrattuali

- Concordare prezzi, margini di profitto, promozioni e strategie di marketing congiunte

Gestione delle fasi di contrattazione:

- Gestire ciascuna fase con cura e comunicare in modo chiaro e trasparente
- Adattare le tattiche alla controparte in risposta a manovre aggressive o cooperative
- Assicurarsi che siano chiari i termini dell'accordo, definendo chi fa cosa e quando

Elementi psicologici e strumenti tecnologici nella trattativa commerciale

L'empatia e l'intelligenza emotiva nella negoziazione

- Coltivare l'empatia ascoltando le preoccupazioni e le esigenze dell'altra parte
- Sviluppare l'intelligenza emotiva al fine di favorire accordi reciproci
- Mostrare un sincero interesse alle esigenze degli altri per creare legami più forti e duraturi

IA, tecnologie e strumenti digitali utili nella negoziazione:

- Piattaforme di videoconferenza: creare rapporti personali, discutendo dettagli complessi in tempo reale
- Tracciare le interazioni con i clienti, gestire opportunità e analizzare dati con IA, Software CRM e SRM.
- Strumenti di collaborazione online: facilitare la condivisione immediata di informazioni e feedback



Obiettivi del corso

- Creare una collaborazione tra acquirenti e venditori ed avere migliori risultati
- Sviluppare una proposta di valore sostenibile che risponda alle esigenze dei Buyer
- Scoprire le tecniche dei negoziatori esperti, sia per vendere che per acquistare
- Gestire adeguatamente le fasi della negoziazione in base alle tattiche della controparte
- Utilizzare i vantaggi della digitalizzazione e dell'IA per migliorare la collaborazione tra Sales e Buyer



Esercitazioni

Il corso propone una metodologia interattiva e coinvolgente con simulazioni, esercitazioni pratiche e attività basate su casi reali dei partecipanti per migliorare la collaborazione tra Vendite e Acquisti, aumentando la qualità delle negoziazioni e dei risultati.

- Role play buyer-venditori: comprendere a fondo le aspettative dei buyer durante la negoziazione
- Test di Kilmann: analizzare e ottimizzare lo stile negoziale di ogni partecipante
- Role play per migliorare le relazioni con gli acquirenti: "Rafforzare il rapporto tra venditori e buyer"
- Valutazione delle opzioni: analizzare le proposte basandosi su criteri predefiniti per prendere decisioni più efficaci



Date e sedi 2025



Ultimi posti



Edizione garantita

MI

date 22 ott

Online

date 26 nov

Direttore e responsabile di stabilimento

Gestire le operations coniugando valore per il cliente, attenzione alle persone e profittabilità per l'azienda

★★★★★ 4,6/5 (14 avis)

👤💻 Presenziale / a distanza



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

Open : 2.080,00 € +IVA
Packaged in azienda : 5.620,00 € +IVA +10% di
Project Management (Quota riferita ad un gruppo
di 10 pax max)
Customized : Su richiesta

WebCode: 10.1.0

Le aziende sono impegnate ad introdurre modelli di business capaci di coniugare attenzione alle persone, valore per il cliente, profittabilità per l'azienda. Le operations devono contribuire a questi nuovi modelli adeguando i processi al **lean evoluto** ed al **digital manufacturing**, applicando le innovative tecniche di **riduzione costi**, introducendo le nuove leve di **sviluppo e motivazione delle persone**, adottando i più recenti strumenti di **monitoraggio e miglioramento delle prestazioni**.

A chi è rivolto

- Direttori e responsabili di stabilimento
- Responsabili di produzione
- Operations manager
- Supply Chain manager
- Consulenti di operations
- Figure dell'area operations e supply chain che debbano ricoprire ruoli di maggiore responsabilità
- Figure della direzione aziendale che intendano ampliare le proprie competenze nell'area operations

Programma

La gestione delle persone per l'operations excellence

- Management e leadership di un sistema produttivo
- I ruoli del nuovo responsabile di stabilimento/produzione (leader, manager, expert)
- Skill professionali richiesti per interpretare efficacemente il ruolo
- Leadership per sviluppare le persone e guidarle a realizzare obiettivi e cambiamenti
- Delega e responsabilizzazione per lo sviluppo dei collaboratori ed il miglioramento delle prestazioni
- Motivazione dei collaboratori a perseguire il miglioramento e a realizzare gli obiettivi assegnati
- Strumenti per una gestione efficace del clima organizzativo e dei comportamenti dei collaboratori (feedback, gestione dei conflitti, stili di relazione, comunicazione)

Organizzazione nell'area Operations

- Operations management e competitività aziendale
- Previsione, gestione e controllo delle risorse economiche della produzione: sales and operation budget, valutazione della capacità produttiva
- Pianificazione, produzione, MPS, MRP, CPR

- Lotto economico, scorte e livello di servizio ai clienti
- Supply chain, gestione integrata fornitori
- Ciclo di vita del prodotto
- Strategie di ottimizzazione dell'assetto produttivo e della supply chain industriale (make or buy strategico, investimenti, capacità produttiva, filiera di fornitura)
- Lean manufacturing per la riduzione dei costi ed il miglioramento dell'efficienza
- Industry 4.0, strumenti organizzativi e tecnologie digitali per migliorare le prestazioni industriali
- Tecniche di change management a supporto della gestione dei cambiamenti organizzativi

La gestione dei costi per l'operations excellence

- Mappatura e analisi dei costi industriali (costi di funzionamento, costi di capacità)
- Gestione della capacità produttiva in ottica di ottimizzazione dei costi di capacità
- Gestione dell'attività operativa in ottica di ottimizzazione dei costi di funzionamento
- Tecniche e strumenti di riduzione e controllo dei costi industriali
- I costi industriali a supporto delle valutazioni economiche di gestione industriale

Controllo, analisi e miglioramento delle prestazioni della fabbrica moderna

- Key Performance Indicator (KPI) di stabilimento
- Piano degli obiettivi di stabilimento
- Analisi, valutazione e condivisione dei risultati
- Tecniche di analisi dei dati a supporto del miglioramento
- Metodologie di gestione del miglioramento
- Lean manufacturing come possibile chiave di successo sull'efficienza di fabbrica



Obiettivi del corso

- Consentire di svolgere il proprio ruolo con maggior consapevolezza ed efficacia
- Fornire i modelli di lean manufacturing e digital manufacturing/Industry 4.0
- Approfondire metodologie e strumenti per organizzare e gestire uno stabilimento in ottica di attenzione alle persone, efficienza e flessibilità operativa, ottimizzazione dei costi
- Fornire gli strumenti per gestire con efficacia i collaboratori
- Fornire le linee guida per l'innovazione gestionale di uno stabilimento
- Confrontarsi sulle caratteristiche e sulle criticità dei vostri stabilimenti



Esercitazioni

- Case study: analisi e miglioramento della produttività
- Linee guida di trasformazione lean manufacturing del proprio stabilimento
- Case study: Sales and Operation budget per lo stabilimento, valutazione delle risorse produttive
- Applicazioni di analisi e semplificazione dei processi industriali secondo la metodologia 80/20
- Case study: mappatura, analisi e riduzione dei costi industriali
- Modello di analisi e valutazione del proprio stile di leadership
- Strumenti di delega, motivazione e sviluppo dei propri collaboratori
- Piano degli obiettivi e delle azioni di miglioramento per lo stabilimento



Date e sedi 2025



Ultimi posti



Edizione garantita

Online

dal 20 ott al 24 ott

- dal 20 ott al 21 ott
- dal 24 ott al 24 ott

Capo in produzione

Gestire un'area produttiva coniugando risultati operativi e attenzione alle persone

★★★★★ 4,6/5 (37 avis)

👤💻 Presenziale / a distanza



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

Open : 1.985,00 € +IVA
Packaged in azienda : 5.360,00 € +IVA +10% di
Project Management (Quota riferita ad un gruppo
di 10 pax max)
Customized : Su richiesta

WebCode: 10.1.1

Le aziende sono sempre più impegnate ad introdurre modalità di organizzazione e gestione delle aree produttive in grado di **coniugare risultati operativi ed attenzione alle persone**. I responsabili di tali aree devono far evolvere il modo con cui interpretano il proprio ruolo nei diversi aspetti che lo caratterizzano - gestione delle persone, gestione delle risorse produttive, gestione dell'attività operativa - per adeguarlo alle esigenze del contesto lavorativo in cui si trovano ad operare. Il corso intende approfondire i cambiamenti nell'ambiente di lavoro e fornire le competenze e gli strumenti necessari ad **adeguare il proprio ruolo in modo da renderlo più efficace e professionale**.

A chi è rivolto

- Responsabili Produzione
- Supervisor
- GAP leader
- Capi servizio
- Capi reparto
- Responsabili di linea

Programma

Ruolo di responsabile di un'area produttiva

- I cambiamenti che caratterizzano l'attuale ambiente produttivo
- Il ruolo di responsabile di un'area produttiva e il modo con cui va interpretato nell'attuale contesto lavorativo
- La prestazione nel contesto lavorativo moderno: risultati operativi e comportamenti messi in atto per realizzarli
- Il ruolo di responsabile come "expert": coordinare gli aspetti tecnico-operativi della propria area favorendo la crescita professionale dei collaboratori
- Il ruolo di responsabile come "leader": creare le condizioni organizzative ed un clima lavorativo che consentano di realizzare le prestazioni richieste dall'azienda e che rendano le persone soddisfatte dell'ambiente in cui lavorano
- Il ruolo di responsabile come "manager": gestire in modo efficiente le risorse della propria area applicando nuove modalità organizzative, monitorando le prestazioni critiche, attivando i miglioramenti che si rendono necessari

Leadership nel contesto produttivo

- L'importanza della gestione delle persone per l'ottenimento delle prestazioni richieste
- La leadership nell'attuale ambiente produttivo: capacità di utilizzare il miglior mix di expertise, autorità, autorevolezza nelle diverse situazioni che si creano nel rapporto capo-collaboratore
- Autorità vs autorevolezza, direttività vs coinvolgimento: come applicarli efficacemente a seconda delle situazioni e delle persone

Modello di riferimento per essere leader in un'area produttiva

- Sviluppare un proprio stile di leadership in base alle caratteristiche personali
- Le leve per un esercizio efficace della leadership negli ambienti produttivi
- Direttività: saper gestire la propria autorità di responsabile facendo attenzione all'impatto delle azioni, dei comportamenti, della comunicazione sui collaboratori
- Coinvolgimento: saper "ingaggiare" le persone creando senso di appartenenza, facendo sentire i collaboratori parte di un gruppo, favorendo l'integrazione tra le persone
- Facilitazione: saper facilitare/favorire il lavoro delle persone creando le migliori condizioni in cui essi possano lavorare
- Gli strumenti operativi per esercitare la leadership
- L'esercizio della leadership attraverso l'esempio

Ambiente di lavoro e gestione delle persone

- Il concetto di squadra
- Clima emotivo dell'ambiente di lavoro come base per rendere le persone più soddisfatte del proprio lavoro, favorirne motivazione e impegno
- Come il responsabile di area produttiva può creare un ambiente di lavoro positivo e collaborativo ed evitare che possa diventare un ambiente "tossico"
- Assertività, ascolto attivo, empatia e comunicazione efficace: strumenti fondamentali per gestire in modo efficace le relazioni nell'ambiente di lavoro con collaboratori, colleghi, superiori
- Forme di coinvolgimento per creare senso di appartenenza in modo da far sentire le persone parte di un gruppo

Gli strumenti per una efficace gestione delle persone

- Autonomia, responsabilizzazione e delega per far crescere le persone e migliorarne le performance
- La gestione degli obiettivi dell'area di responsabilità: la definizione degli obiettivi, la condivisione con i collaboratori, il confronto sui risultati
- La motivazione nell'ambiente di lavoro e le leve a disposizione del responsabile di un'area produttiva per creare motivazione
- Il feedback come strumento di crescita delle persone, di miglioramento delle prestazioni, di motivazione delle persone
- La gestione dei problemi di relazione nell'ambiente di lavoro: la gestione dei conflitti tra collaboratori e gli approcci ai conflitti in cui si è coinvolti direttamente
- L'approccio Problem Solving per affrontare in modo costruttivo i problemi che si incontrano, gli errori che si commettono
- Il confronto periodico con i collaboratori per condividere la valutazione delle prestazioni, le loro aspettative, gli obiettivi di crescita
- La crescita dei collaboratori: crescita delle competenze professionali, crescita delle competenze comportamentali

La misurazione e il miglioramento delle prestazioni produttive

- La misurazione delle prestazioni come base per una gestione efficiente ed efficace della propria area
- Gli indicatori di produttività ed efficienza delle risorse produttive (manodopera, macchine/impianti, materiali, flussi produttivi)
- Strumenti per analizzare e migliorare produttività ed efficienza delle risorse
- Il modello organizzativo di riferimento di un'area produttiva
- La gestione del miglioramento con il coinvolgimento delle persone che vi operano

Digitalizzazione, sostenibilità e Intelligenza Artificiale nell'area produzione

- Digitalizzazione dei processi dell'area produttiva e cambiamenti nell'organizzazione di fabbrica
- La gestione delle attività produttive in ottica di sostenibilità



Obiettivi del corso

- Rendere più consapevoli di che cosa voglia dire avere un ruolo di responsabilità nell'attuale contesto produttivo
- Focalizzare una serie di strumenti e metodologie per svolgere il proprio ruolo in modo più efficace e professionale
- Da capo a leader della propria area di responsabilità

- Gestire in modo ottimale il team attraverso le modalità di relazione, la comunicazione, la motivazione, la delega, il feedback, la gestione dei problemi di relazione
- Misurare e migliorare le prestazioni della propria area di responsabilità



Esercitazioni

Il corso ha un approccio molto **concreto e pragmatico**. Per ogni argomento dopo un inquadramento iniziale vengono proposte esercitazioni individuali e di gruppo, casi e role playing che danno al partecipante l'opportunità di applicare immediatamente quanto appreso, in un costante confronto con gli altri partecipanti e con il consulente/docente.

I principali argomenti oggetto di esercitazioni e di casi sono:

- Il ruolo del responsabile di un'area produttiva
- Gli strumenti per l'efficace esercizio della leadership
- La comunicazione
- La motivazione delle persone
- La valutazione delle caratteristiche dei propri collaboratori e la pianificazione della crescita
- Uso della delega e dei feedback
- Misurazione e analisi degli indicatori di produttività e di efficienza
- Analisi e valutazione dell'organizzazione della propria area



Date e sedi 2025



Ultimi posti



Edizione garantita

Online

dal 20 ott al 23 ott

- dal 20 ott al 21 ott
- dal 23 ott al 23 ott

MI

dal 24 nov al 26 nov

Best

Pianificazione e programmazione della produzione

Le soluzioni per far crescere le prestazioni della produzione

★★★★★ 4,5/5 (44 avis)

👤💻 Presenziale / a distanza



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

Open : 1.985,00 € +IVA
Packaged in azienda : 5.360,00 € +IVA +10% di
Project Management (Quota riferita ad un gruppo
di 10 pax max)
Customized : Su richiesta

WebCode: 10.1.3

Gestire il **sistema produttivo**, integrandolo nella **supply chain**, permette di gestire il flusso dei materiali lungo la catena acquisti-produzione-distribuzione, creando vantaggi importantissimi per l'azienda. Il corso affronta le problematiche legate alla gestione della produzione in diversi ambiti e approfondisce le logiche alla base delle **soluzioni informatizzate** per la **programmazione della produzione**, al fine di possedere gli strumenti per eccellere nel percorso di miglioramento delle prestazioni produttive e logistiche.

A chi è rivolto

- Responsabili produzione
- Responsabili ed addetti alla pianificazione e programmazione della produzione
- Personale delle aree operations coinvolto nella pianificazione e programmazione della produzione

Programma

Ambiti produttivi e sistemi di programmazione

- Tipologie di **configurazione** produttiva
- **Modalità** di **produzione** rispetto la domanda: MTS, ATO, MTO, PTO, ETO
- Caratteristiche e criticità dei diversi **ambiti produttivi**
- Tempo ciclo, tempo di attraversamento e saturazione
- Sistemi di gestione push e pull
- Ambiti di applicazione dei **sistemi push** e **pull**

Dati di base della programmazione

- Distinte base, distinte di pianificazione
- Cicli di lavorazione, centri di lavoro
- Set up, lead time
- Capacità produttiva

Demand Planning

- Gestione della domanda, processo previsionale in azienda
- Tecniche e strumenti per la pianificazione della domanda e gestione dei budget sulla produzione e sui fornitori

Pianificazione della produzione

- Piano aggregato della domanda (Sales and Operation Planning - S&OP)
- Orizzonte di pianificazione, time bucket, unità di pianificazione
- Distinte e cicli per famiglia di prodotti
- Pianificazione di massima della capacità
- Pianificazione della produzione
- Programmazione della produzione

Programmazione della produzione - logica push

- Orizzonte temporale, time bucket, unità di programmazione
- Master Production Schedule (MPS)
- Rough Cut Capacity Planning (RCCP)
- Material Requirement Planning (MRP)
- Capacity Requirement Planning (CRP)
- Manufacturing Resource Planning (MRP II)
- Scheduling, Sequencing, Dispatching, Shop Floor Control
- Software a supporto del sistema di programmazione

Programmazione della produzione - logica pull

- Sistema Kanban
- Ambiente produttivo del sistema Kanban, ambiti di applicazione
- Condizioni e suggerimenti per l'adozione di un sistema Just In Time

Gestione dei materiali

- Gestione a punto di riordino
- Gestione a periodo fisso
- Scorta minima, scorta di sicurezza, lotto economico
- Analisi ABC dei materiali, cross analysis consumi - giacenza
- Consignment Stock (CS)

Modello organizzativo lean per migliorare l'efficienza produttiva

- Principi organizzativi del **lean manufacturing**
- Strumenti operativi per analizzare ed accrescere il valore del **flusso produttivo** (Value stream mapping, 5S-6S, visual control, riduzione del lead time, riduzione scorte, riduzione set-up, spaghetti chart, free pass, Kanban)

Controllo delle prestazioni

- Importanza e gestione dei Key Performance Indicators (KPI)
- KPI per monitorare processi di programmazione della produzione, gestione delle scorte e di servizio ai clienti
- Controllo della produttività dei macchinari e del personale
- OEE (Overall Equipment Effectiveness)
- Livello di servizio ai Clienti



Obiettivi del corso

- Avere una visione chiara del **processo** di **pianificazione**, **programmazione** e **controllo** della produzione
- Programmare la produzione con logica push e pull
- Gestire le **scorte** e gli **approvvigionamenti**
- Migliorare l'efficienza della produzione grazie al lean manufacturing
- Conoscere gli **indicatori** di **prestazione** relativi alla programmazione della produzione



Esercitazioni

- Applicazioni di tecniche di previsione della domanda
- Piano principale di produzione - MPS
- Sistema MRP
- Analisi di applicabilità, applicazione della tecnica Kanban / JIT e interventi Lean
- Analisi dei dati disponibili per programmare la produzione
- Esempi di sistemi per la programmazione e la schedulazione della produzione
- Dimensionamento del lotto economico e della scorta di sicurezza
- Sequencing e regole di carico
- Applicazione delle tecniche di analisi e gestione delle scorte
- Pianificazione del budget delle risorse di produzione e materiali a fronte di budget annuale



Date e sedi 2025



Ultimi posti



Edizione garantita

RM

dal 15 ott al 17 ott

Online

dal 10 nov al 13 nov

- dal 10 nov al 11 nov
- dal 13 nov al 13 nov

MI

dal 10 dic al 12 dic

Tempi e Metodi per tecnici e Analisti di Produzione

Strumenti e tecniche per misurare le performance e migliorare il processo produttivo

★★★★★ 4,7/5 (25 avis)

👤💻 Presenziale / a distanza



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

Open : 1.880,00 € +IVA
Packaged in azienda : 5.170,00 € +IVA +10% di
Project Management (Quota riferita ad un gruppo
di 10 pax max)
Customized : Su richiesta

WebCode: 10.1.4

Il corso fornisce le competenze e le metodologie indispensabili per misurare e **migliorare le performance** produttive, agendo sui **cicli di produzione** e ottimizzando **metodi e tempi di lavoro**.

A chi è rivolto

- Analisti tempi e metodi, cronotecnici
- Analisti di organizzazione di fabbrica
- Preventivisti e cost controller
- Capi reparto con responsabilità sui tempi delle operazioni produttive

Programma

La funzione Tempi e Metodi nelle aziende manifatturiere

- Obiettivi e aree di intervento
- Ruolo, responsabilità e compiti principali
- I tempi e l'influenza sul costo del prodotto e sui costi aziendali

Analisi e miglioramento dei metodi di lavoro

- Scopo dell'analisi
- Schema di riferimento per il miglioramento dei metodi di lavoro
- Meccanismi operativi: mappatura dei flussi produttivi, valutazione delle operazioni dal punto di vista del metodo, definizione di flussi e operazioni ottimizzati

Valutazione del lavoro diretto con il cronometraggio

- Aree di applicazione del cronometraggio diretto
- Fasi preparatorie e impostazione del rilievo
- Calcolo degli elementi che caratterizzano l'operazione semplice: tempo normale, tempo attivo, tempo passivo, saturazione, produzione oraria, tempo standard
- Fattori di riposo fisiologico fissi e variabili: criteri di assegnazione

Valutazione del ritmo di lavoro: il giudizio di efficienza

- Modalità di valutazione del ritmo
- Normalizzazione del tempo rilevato in base al ritmo osservato
- Scale di valutazione e criteri di assegnazione
- Taratura del giudizio

Analisi del lavoro indiretto

- Analisi delle attività indirette
- Definizione di miglioramenti delle attività indirette
- Calcolo del carico di lavoro e saturazione delle risorse indirette
- Sistema della rilevazione statistica (work sampling): elementi di base

Valutazione del lavoro diretto con le tecniche di preventivazione a tempi predeterminati: cenni al MTM, MTM-UAS e al STP

- Confronto tra tecniche a tempi predeterminati e rilevazione cronometrica
- Elementi di base del sistema MTM e collegamento con l'MTM UAS
- Elementi di base del sistema STP

Abbinamenti

- Definizione abbinamenti e indici di analisi
- Grafico delle operazioni in abbinamento
- Calcolo e ottimizzazione dell'abbinamento: 1 operaio - 2 o più macchine

PDCA, lean, miglioramento continuo

- PDCA applicato ai processi aziendali
- Approccio lean al miglioramento dei processi, produttività ed efficienza

Ottimizzazione dei tempi di cambio produzione

- Vantaggi della riduzione dei tempi di set up: flessibilità produttiva
- Tecnica SMED



Obiettivi del corso

- Utilizzare metodi di lavoro per la razionalizzazione dei posti di lavoro, dell'ottimizzazione dei processi e dell'assetto produttivo
- Determinare i tempi di lavorazione con il cronometraggio e apprendere i concetti fondamentali delle principali tecniche a tempi predeterminati
- Supportare la Lean e il miglioramento delle performance produttive con i tempi e metodi
- Utilizzare gli indicatori di efficienza, saturazione, produttività



Esercitazioni

- Analisi delle operazioni, ottimizzazione dei metodi e definizione degli indicatori
- Applicazione delle tecniche di cronometraggio
- Valutazione del lavoro diretto e calcolo del tempo standard e della produzione oraria attesa
- Giudizio di efficienza nella rilevazione cronometrica: taratura dell'analista
- Calcolo di produttività, efficienza, saturazione di manodopera/impianti
- Calcolo ed ottimizzazione degli abbinamenti uomo-macchina



Date e sedi 2025



Ultimi posti



Edizione garantita

Online

dal 17 nov al 20 nov

- dal 17 nov al 18 nov
- dal 20 nov al 20 nov

