

Corso di specializzazione

L'EFFICACIA NEGLI ACQUISTI

Accrescere l'impatto positivo degli Acquisti sui risultati aziendali: qualità, costi, tempestività



È possibile partecipare con i **voucher formativi** dei Fondi paritetici interprofessionali per le imprese che hanno aderito a Fondir e Fondirigenti

La Funzione Acquisti gioca un ruolo sempre più centrale nel raggiungimento degli obiettivi di redditività dell'azienda.

Investire nella crescita professionale degli operatori della Funzione Acquisti rappresenta un fattore critico di successo per raggiungere risultati importanti in termini di qualità, efficienza e tempestività dei processi aziendali.

Il corso di specializzazione "L'efficacia negli acquisti", proposto da Galgano Formazione, vuole rappresentare un'opportunità di miglioramento drastico delle competenze dei buyer e di confronto con altre realtà aziendali.

I plus del corso

- Docenti che sono anche consulenti, in grado di portare in aula l'**esperienza diretta** della Galgano nella riorganizzazione dei processi di approvvigionamento di diverse realtà aziendali;
- Un **taglio concreto** e vicino alle reali esigenze formative di persone che operano in azienda;
- Il **network internazionale** della Galgano, che consente l'accesso alle tecniche e alle metodologie più moderne;
- Conoscere **casi di aziende all'avanguardia**, che rappresentano l'eccellenza nella gestione della supply chain.

I benefici del corso

I partecipanti avranno l'opportunità di:

- apprendere tutti gli aspetti di un sistema di approvvigionamento organizzato secondo logiche moderne;
- acquisire strumenti potenti per migliorare drasticamente Tempi, Costi e Qualità del processo di acquisto
- confrontarsi con realtà aziendali diverse dalla propria;
- acquisire una visione integrata del processo di acquisto;
- comprendere come esso può dare un contributo significativo e duraturo agli obiettivi di redditività aziendale.

Gli obiettivi

Il percorso sarà finalizzato a fornire concetti e strumenti necessari ad adottare:

- I modelli organizzativi innovativi più idonei;
- Le politiche d'acquisto più adeguate;
- Le tecniche e gli approcci più efficaci per la gestione dei fornitori;
- Le diverse tipologie e forme contrattuali;
- I sistemi di rilevazione e gestione dei costi.

Chi non può mancare

Responsabili Acquisti/Buyer, Responsabili Logistica, Responsabili Qualità, Responsabili Supply Chain. Il corso prevede per le aziende iscritte la possibilità di mandare, con un'unica quota di iscrizione, una persona diversa a seconda del tipo di argomento trattato.

La durata

Il corso di specializzazione si articola in 7 moduli. Gli orari di ogni giornata di formazione sono 9-18. La programmazione operativa del corso prevede un intervallo di circa due settimane tra un modulo formativo e l'altro.

I moduli sono:

- **Modulo 1:** **RIDURRE I COSTI TOTALI D'ACQUISTO** (durata 2 giorni)
- **Modulo 2:** **VALUTAZIONE FORNITORI E MARKETING D'ACQUISTO: LA GESTIONE DELLA VENDOR LIST** (durata 1 giorno)
- **Modulo 3:** **AUTOCERTIFICAZIONE E MIGLIORAMENTO CONTINUO DELLA QUALITÀ: FORNITORI IN FREE-PASS** (durata 1 giorno)
- **Modulo 4:** **GLI ACQUISTI INTERNAZIONALI** (durata 1 giorno)
- **Modulo 5:** **ACQUISTARE SERVIZI** (durata 1 giorno)
- **Modulo 6:** **I CONTRATTI D'ACQUISTO. TIPOLOGIA, FORMULAZIONE ED USO** (durata 1 giorno)
- **Modulo 7:** **IL BUYER EFFICACE NELL'ATTUALE SCENARIO COMPETITIVO. COME INTERPRETARE CORRETTAMENTE LE STRATEGIE AZIENDALI** (durata 2 giorni)

Le metodologie didattiche: la formula del workshop

Sono previste metodologie didattiche attive che alternano momenti di comunicazione a momenti di esercitazione/workshop applicativi, di analisi di casi, di testimonianze. I partecipanti apprenderanno concetti e nuove metodologie attraverso casi, esercitazioni, test di apprendimento, simulazioni e role play. Le esposizioni sono supportate da slide che favoriscono l'apprendimento.

Il ruolo della Funzione Acquisti: la testimonianza di un top manager

Nell'ultimo modulo formativo è prevista la testimonianza di un Top Manager di un'azienda eccellente sul ruolo della Funzione Acquisti nell'attuale contesto competitivo.

Quota di iscrizione

La quota di iscrizione è prevista in Euro 4.200,00 (+ IVA) e comprende la partecipazione a tutte le nove giornate, il materiale didattico e documentale e le colazioni di lavoro. L'iscrizione al corso non è nominativa: una volta versata la quota d'iscrizione, il partecipante può essere sostituito in uno o più moduli da un altro dipendente della stessa azienda. Sono previste quote scontate per le aziende che iscrivano più di un partecipante.

È prevista anche la possibilità di partecipare ai singoli moduli. In questo caso la quota di partecipazione è di Euro 700,00 (+ IVA) per ciascuno dei moduli di 1 giornata (moduli 2, 3, 4, 5, 6) e di Euro 1300,00 (+ IVA) per ciascuno dei moduli di 2 giornate (moduli 1 e 7).

Assistenza Galgano nell'accesso ai finanziamenti

La Galgano & Associati dispone di una struttura dedicata alla ricerca di opportunità di finanziamento dei progetti sviluppati all'interno delle aziende in cui opera. Per questo motivo è disponibile a fornire tutto il supporto necessario per l'ottenimento di fondi per il finanziamento del percorso.

Rilascio attestati

Al termine del percorso formativo verrà rilasciata una dichiarazione di partecipazione.

L'Approccio Galgano nella Consulenza relativa al processo Acquisti

PRINCIPI DI RIFERIMENTO	CARATTERISTICHE DISTINTIVE
<ul style="list-style-type: none">• Visione integrata della catena logistica• Gestione differenziata in base ad importanza e reperibilità delle classi di acquisto• Visione globale del processo di acquisto• Gestione del processo sulla base dei costi totali e non del solo prezzo• Strategie di integrazione e partnership con i fornitori principali• Buyer come leader di iniziative interfunzionali• Ruolo strategico della Funzione Acquisti	<ul style="list-style-type: none">• Approccio globale: non solo all'ufficio Acquisti ma a tutta l'azienda• Coinvolgimento del personale fin dalle prime fasi• Approccio modulare che consente di sviluppare il processo in fasi successive• Orientamento pratico e operativo anche verso risultati di breve mantenendo le coerenze sul medio termine• Forte personalizzazione alla specifica realtà aziendale• Capacità di supporto metodologico e specialistico

Il Gruppo Galgano
leader nella consulenza di direzione

Da oltre 45 anni il Gruppo è attivamente impegnato nella **Consulenza di Direzione, al servizio di aziende private e pubbliche**. Una presenza significativa e continuativa di **attività di consulenza all'estero**, presso importanti aziende multinazionali in Europa, Stati Uniti e Sud America, attesta il riconoscimento internazionale al know-how e alla capacità dei nostri consulenti. La nostra missione è quella di far crescere il management e le persone trasferendo conoscenze e fornendo loro assistenza e coaching per l'applicazione di approcci innovativi ed efficaci per aumentare la competitività aziendale. La nostra leadership si basa sulla capacità di produrre risultati attraverso elevati commitment. Il nostro know-how è consolidato e costantemente aggiornato attraverso l'attenzione continua all'innovazione e una fitta rete di interscambi con società ed enti in Europa, Stati Uniti e Giappone. Il nostro approccio si basa sullo studio approfondito della realtà cliente per identificare soluzioni personalizzate alla cultura, agli uomini, all'organizzazione.

I moduli formativi

modulo 1	Ridurre i costi totali d'acquisto – 15-16 febbraio 2010
----------	-------------------------------------------------------------------

finalità

Questo modulo formativo si pone gli obiettivi di:

- Inquadrare il concetto di costo totale d'acquisto, il suo collegamento con le attività del processo acquisti e le tecniche di controllo più efficaci per garantirne un' adeguata misurazione ed analisi;
- Comprendere le logiche e le modalità di definizione delle politiche operative aziendali per la riduzione dei costi totali d'acquisto, in relazione alla classe merceologica di riferimento e nel rispetto delle strategie di costo aziendali.

contenuti

- Evoluzioni delle strategie d'acquisto
- La gestione differenziata dei costi d'acquisto
- Approcci e metodologie
- La riduzione dei costi attraverso l'integrazione dei fornitori
- Casi aziendali ed esempi applicativi

modulo 2	Valutazione fornitori e marketing d'acquisto: la gestione della Vendor List – 2 marzo 2010
----------	------------------------------------------------------------------------------------------------------

finalità

Questo modulo formativo si pone gli obiettivi di:

- Comprendere le necessità di uno sviluppo dell'attività di marketing d'acquisto e valutarne le tecniche e gli strumenti di supporto più efficaci per la conoscenza del mercato della fornitura;
- Inquadrare il modello di valutazione dei fornitori ed analizzare le tecniche e gli strumenti di gestione della Vendor List (valutazione del sistema, valutazione delle prestazioni e classificazione dei fornitori).

contenuti

- La realtà attuale
- Le linee di sviluppo
- Le politiche
- I 3 livelli di riferimento
- Il marketing d'acquisto
- Il modello di riferimento
- I criteri e le fasi di valutazione
- La qualifica dei fornitori
- Il Vendor Rating
- Casi aziendali

modulo 3

Autocertificazione e miglioramento continuo della Qualità: fornitori in Free-pass – 16 marzo 2010

finalità

Questo modulo formativo si pone gli obiettivi di:

- Conoscere le tecniche e le metodologie per il controllo e il miglioramento della qualità delle forniture e comprendere come approcciare in azienda un programma orientato all' "autocertificazione" delle forniture (Free-pass);
- Inquadrare gli aspetti chiave che caratterizzano la gestione operativa degli approvvigionamenti e le relative tecniche di programmazione, al fine di garantire un' adeguata rotazione dei materiali e consentire una maggiore sincronizzazione delle consegne (just in time).

contenuti

- Inquadramento
- Il modello operativo di riferimento
- Le metodologie di controllo della Qualità
- I sistemi di valutazione dei fornitori

- I documenti contrattuali per la gestione del rapporto di fornitura
- Lo sviluppo di un programma Free-pass in azienda
- Il miglioramento continuo integrato
- L'integrazione del fornitore nello sviluppo nuovi prodotti
- Casi aziendali ed esempi applicativi

modulo 4	Gli acquisti internazionali – 15 aprile 2010
----------	-----------------------------------------------------

finalità

Questo modulo formativo si pone l'obiettivo di:

- fornire gli elementi per valutare i vantaggi e i punti di attenzione nel gestire approvvigionamenti all'estero, evidenziando le clausole contrattuali più ricorrenti e le principali garanzie di pagamento

contenuti

- Considerazioni commerciali: quando acquistare all'estero?
- Il flusso contrattuale degli approvvigionamenti e i contratti quadro
- Breve esame dei principali contratti d'acquisto internazionali
- I nuovi scenari di mercato nell'attività di approvvigionamento
- Product liability, hardship e force majeure
- Garanzie bancarie, apertura di credito, lettere patronage
- L'arbitrato: uno strumento di risoluzione delle controversie nei contratti internazionali
- Cenno sulle variazioni introdotte dall'Euro negli acquisti internazionali
- Workshop: simulazione di una negoziazione contrattuale

modulo 5	Acquistare servizi – 26 aprile 2010
----------	--------------------------------------------

finalità

Questo modulo formativo si pone l'obiettivo di:

- fornire metodologie e strumenti per una gestione efficace dell'acquisto di servizi in tutte le sue fasi, dalle quelle iniziali di valutazione e confronto dei fornitori a quelle successive di trattativa d'acquisto e controllo del servizio erogato

contenuti

- Valutazione e misurazione del livello del servizio dei diversi fornitori
- Analisi dei costi nell'acquisto di servizi
- Gestire una trattativa d'acquisto di un servizio

- Service Level Agreements
- Vendor Rating nell'acquisto di servizi
- La terziarizzazione del servizio: criteri di scelta del fornitore e parametri di controllo del servizio
- L'applicazione del contratto d'appalto di servizi

modulo 6	I contratti d'acquisto. Tipologia, formulazione ed uso – 11 maggio 2010
----------	--------------------------------------------------------------------------------

finalità

Questo modulo formativo si pone gli obiettivi di:

- Analizzare le varie tipologie del contratto d'acquisto alla luce delle più recenti evoluzioni del rapporto fra azienda-cliente e fornitore;
- Puntualizzare il nuovo ruolo del buyer come propositore e non solo come gestore del rapporto azienda-fornitore.

contenuti

- L'evoluzione del rapporto azienda - fornitori
- La formalizzazione del rapporto
 - Le tipologie di contratti d'acquisto
 - La gestione del contratto e le modalità di aggiornamento dei termini contrattuali
 - Il sistema di comunicazione
- Il nuovo ruolo del buyer
- Esempi aziendali

modulo 7	Il buyer efficace nell'attuale scenario competitivo. Come interpretare correttamente le strategie aziendali – 25-26 maggio 2010
----------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

finalità

Questo modulo formativo si pone gli obiettivi di:

- mettere a fuoco il collegamento tra strategie aziendali e politiche di acquisto;
- conoscere i diversi modelli di relazione nel rapporto cliente-fornitore;
- fornire i principi e le metodologie per valutare e rivedere l'organizzazione degli acquisti in piena coerenza con l'evoluzione del business aziendale;
- definire i meccanismi di funzionamento e di ottimizzazione dei processi coerenti;

- definire i sistemi di supporto e reporting e per impostare un piano di sviluppo delle risorse.

contenuti

- Il processo d'acquisto
- Il modello di sviluppo delle competenze del buyer in relazione alle politiche d'acquisto
- Tecniche e metodologie
- Il marketing d'acquisto
- Negoziazione e gestione della trattativa d'acquisto
- Il controllo economico degli acquisti
- L'integrazione e lo sviluppo dei fornitori
- Presentazione di casi aziendali