



CORSO in videoconferenza

GESTIONE OTTIMALE DEGLI ACQUISTI:

dal procurement al purchasing, il vantaggio competitivo della funzione - 16 ore

5, 14, 21 e 26 aprile

OBIETTIVI DEL CORSO:

- Fornire ai partecipanti gli elementi per gestire completamente il processo degli acquisti nelle realtà produttive e di servizi;
- Creare la consapevolezza del valore generato dalla funzione Acquisti in azienda;
- Fornire i fondamenti per l'analisi del costo pieno di acquisto;
- Fornire gli elementi per un efficace relazione con i fornitori;
- Presentare le tecniche di valutazione fornitori (vendor rating)

CONTENUTI:

LA STRUTTURA ORGANIZZATIVA

- La collocazione della funzione acquisti nell'organizzazione aziendale;
- Strutture centralizzate e decentralizzate: vantaggi e svantaggi
- Il team dei buyer

IL VANTAGGIO COMPETITIVO DELLA FUNZIONE ACQUISTI

- La creazione del valore della funzione acquisti all'interno dell'azienda: impatto su EBITDA
- (Gli elementi di creazione del valore della funzione acquisti:
- (generare economie misurabili e ricorrenti, incrementare il livello di qualità forniture, migliorare il servizio del fornitore, portare in azienda innovazione attraverso lo sviluppo delle abilità dei fornitori (con R&D), contribuire all'efficienza finanziaria con una oculata gestione delle scorte e dei termini di pagamento)
- L'evoluzione della funzione: dal procurement al purchasing.
- Differenze tra purchasing e procurement.

IL PROCESSO DI ACQUISTO

- Gli obiettivi della funzione acquisti: stesura del piano strategico, gestione parco fornitori, supporto alle operations, gestione del team, relazione con le altre funzioni aziendali
- La suddivisione dei materiali di acquisto: la matrice di Kralijc
- (importanza x reperibilità: prodotti strategici, leva, non critici e colli di bottiglia)
- Il processo di acquisto da Engineering to Order al Make to Stock
- L'analisi del costo pieno di acquisto
- Calcolo del lotti di acquisto, scorte di sicurezza e valutazione della scontistica



- L'acquisizione dei beni strumentali: il Total Cost of Ownership
- Strumenti di riduzione di costo: analisi del valore e design to cost

IL RAPPORTO CON IL CLIENTE INTERNO

- La soddisfazione del cliente interno
- I principali kpi del processo acquisti: l'impatto sulle operation e sul rendiconto economico

DURATA: 16 ore

CALENDARIO:

5 aprile h 9:00-13:00

14, 21 e 26 aprile h: 14:00-18:00

DOCENTI: *Ing. Gaiani/Perlini di Cubo Consulting*

QUOTA INDIVIDUALE DI ISCRIZIONE:

€ 400 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 440+ IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud