

Circolare AA22.1777 | Trieste, 27 dicembre 2022

Alle Aziende Associate

CORSO di FORMAZIONE (15 ore)

Come organizzare l'ufficio acquisti: acquistare in modo professionale ed efficace

10-17-24 febbraio e 3-10 marzo 2023 • 9.00 – 12.00 | Online su Zoom

Organizzato da Confindustria Alto Adriatico per il tramite di FORMINDUSTRIA.

OBIETTIVI.

- Definire il ruolo degli acquisti per aumentare la competitività dell'azienda.
- Fornire una corretta strumentazione per un'efficace gestione ed un puntuale controllo degli obiettivi della funzione in chiave aziendale.
- Sottolineare la rilevanza strategica che gli acquisti assumono ed il loro ruolo operativo.
- Conoscere a fondo l'intero processo di acquisto: analisi dei bisogni interni, le attività di sourcing dei fornitori, la definizione delle specifiche e le richieste di offerta, analisi, selezione e negoziazione, definizione del contratto e monitoraggio dei fornitori
- Conoscere gli aspetti legali necessari alla definizione di contratti di acquisto completi
- Valutare gli strumenti e le metodologie legate all'ascolto del cliente interno
- Sapere classificare, razionalizzare e definire gli obiettivi economici ed operativi legati alle aspettative delle funzioni interne dell'azienda
- Analizzare le strategie di selezione dei fornitori: la qualifica dei fornitori
- Individuare, definire e razionalizzare le informazioni per la creazione di una efficiente scheda fornitori
- incrementare l'efficacia delle proprie fonti di approvvigionamento
- costituire un efficiente portafoglio fornitori
- costruire un corretto sistema di valutazione dei fornitori: il vendor rating

DESTINATARI. Responsabili della logistica e degli acquisti, buyers, responsabili di produzione e responsabili amministrativi e controller.

CONTENUTI

Programma dettagliato in allegato.

DOCENZA. Prof. Flavio Franciosi | Formatore e consulente aziendale per tematiche inerenti il supply chain management, approvvigionamenti, modelli e sistemi di previsione di vendita e gestione delle scorte.

QUOTE DI PARTECIPAZIONE. € 300,00 + IVA a persona per aziende aderenti a Confindustria Alto Adriatico.

Per aziende non associate è prevista una **maggiorazione del 40%**.

In caso di più iscrizioni della stessa azienda alla medesima attività formativa sono applicate le seguenti riduzioni:
2° partecipante -20%, 3° partecipante -25%, 4° partecipante e successivi -30%.

ISCRIZIONI. Entro il 01.02.2023 tramite [SCHEDA DI ADESIONE online](#).

Il corso sarà attivato al raggiungimento del numero minimo di partecipanti previsto.

La conferma di avvio sarà inviata all'indirizzo di posta elettronica indicato nella scheda di adesione.

ATTESTATO DI FREQUENZA. Verrà rilasciato al termine del corso con eventuale dispensa fornita dalla docenza.

MODALITÀ DI PAGAMENTO. Bonifico bancario **da effettuare al ricevimento della fattura** a favore di:

CONSORZIO FORMINDUSTRIA TRIESTE – Piazza A. e K. Casali, 1 - 34134 Trieste - P.IVA 00818600322.

Banca Popolare di Cividale - Trieste IBAN: IT24F0548402201CC0740420687.



MODALITÀ DI DISDETTA. Inviando comunicazione scritta a c.visintin@formindustria.org:

- entro 15 gg. precedenti la data di inizio del corso, senza dover alcun corrispettivo a Formindustria che provvederà al rimborso dell'intera quota, se già versata;
- entro 5 gg. pagando un corrispettivo pari al 50% della quota d'iscrizione, che verrà trattenuto se la quota è stata già versata. Formindustria provvederà ad emettere la relativa fattura;
- nei 4 gg. precedenti l'inizio del corso o in caso di mancata partecipazione senza alcuna comunicazione di disdetta, pagando l'intera quota.

È fatta salva la facoltà di indicare un altro nominativo della stessa azienda in sostituzione del rinunciante.

POSSIBILITÀ DI FINANZIAMENTO.

Le quote di partecipazione possono essere finanziate - per le imprese aderenti a Fondimpresa - con l'attivazione di un conto formazione. La presentazione del Piano Formativo, deve essere antecedente all'avvio del primo corso e/o seminario indicato nel Piano e può comprendere la partecipazione ad attività formative che si svolgono nel periodo massimo di 11 mesi dalla data di avvio (o da quella di autorizzazione, se precedente).

L'adesione a Fondimpresa non comporta alcun onere aggiuntivo.

Per informazioni, preventivi ed assistenza nella redazione, presentazione, gestione e rendicontazione dei piani, si invita a contattare FORMINDUSTRIA FVG - Dott.ssa Elena Clari - tel. 040 366434 - e.clari@formindustria.org.

Distinti saluti.

Il Presidente di Formindustria
dott. Massimiliano Ciarrocchi



All. / Programma

SS/rf



CORSO DI FORMAZIONE (15 ore)

Come organizzare l'ufficio acquisti: acquistare in modo professionale ed efficace

10-17-24 febbraio e 3-10 marzo 2023 • 9.00 – 12.00 | Online su Zoom

PROGRAMMA

Il processo di acquisto, le fasi in cui si articola il processo: fasi di definizione delle specifiche di acquisto ed il sourcing

- la definizione delle specifiche legate al prodotto o servizio da acquistate
- strumenti di condivisione con il cliente interno delle specifiche
- parametri di ricerca impostare nell'analisi dei potenziali fornitori
- tecniche di ricerca di fornitori

La richiesta di offerta e la selezione dei fornitori: dalle specifiche di acquisto alla scelta del fornitore

- la progettazione e la gestione di una richiesta di offerta
- la valutazione e la individuazione dei parametri di selezione dei fornitori
- la predisposizione delle griglie di selezione e dei criteri di valutazione
- la matrice di comparazione delle offerte per oggettivare la valutazione

Il Total Cost of Ownership:

- I benefici dell'utilizzo del TCO
- come sviluppare un sistema TCO
- gli strumenti di gestione, controllo e miglioramento dei costi totali di acquisto

Il modello di scomposizione dei costi per gestire i drivers di costo:

- tecniche di rilevazione, analisi e scomposizione dei costi della fornitura nelle sue componenti elementari
- valutazione dell'influenza delle varie componenti di costo sul prezzo complessivo
- Come progettare una riduzione dei costi totali d'acquisto
- Gli strumenti di controllo e gestione dei costi per Famiglie d'Acquisto: Materie Prime, Semilavorati, Manutenzioni, Servizi
- Il conto economico del fornitore/fornitura per rilevare i costi nascosti
- I sistemi di monitoraggio dell'andamento dei prezzi
- L'influenza dell'andamento del mercato sui prezzi
- Il modello di scomposizione dei costi per gestire i drivers di costo d'acquisto

I criteri di selezione, valutazione e gestione dei fornitori

- La valutazione tecnico-economica dei fornitori
- Audit dei fornitori: certificazione e qualificazione
- Come razionalizzare e ridurre i fornitori per gruppi merceologici
- Gli strumenti e le metodologie di valutazione
- L'identificazione dei criteri di valutazione in relazione alla tipologia d'acquisto
- Gli strumenti operativi della valutazione
- La valutazione delle prestazioni del fornitore: dal Vendor Rating al Vendor Ranking
- La strategia di make or buy

Le nuove tecnologie dai sistemi tradizionali all'e-procurement

- Il marketing d'acquisto attraverso la rete
- La selezione dei fornitori e dei prodotti su web
- Il processo d'acquisto attraverso l'integrazione sulla rete: implicazioni organizzative
- Dai portali ai marketplace: nuove modalità d'acquisto
- Identificare i punti chiave, le alternative e le differenti soluzioni nella gestione dei processi di acquisto
- Analisi e valutazione on-line di vari strumenti di mercato (richieste d'offerta on-line, marketplace, aste)

