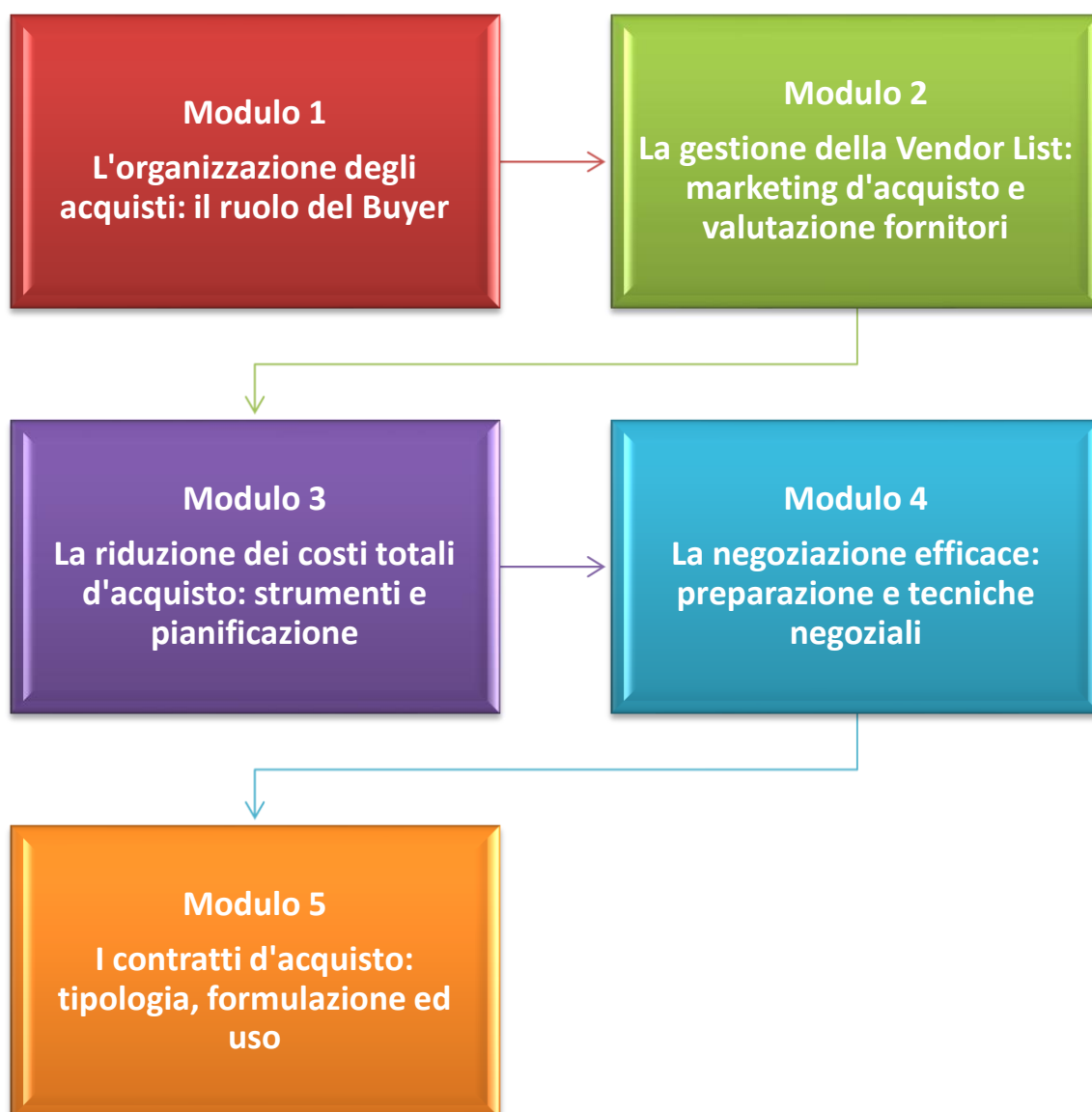


Percorso di Specializzazione: L'Eccellenza negli Acquisti

Cinque moduli formativi per migliorare il processo di acquisto e accrescere le competenze dei buyers



E' 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. L'evoluzione dei mercati e le nuove strategie aziendali impongono una trasformazione delle modalità di gestione dei fornitori, richiedendo un vero e proprio cambiamento del ruolo del buyer: da semplice operatore a manager responsabile d'acquisto.

Investire nella crescita professionale del personale della Funzione Acquisti rappresenta un fattore critico di successo per raggiungere risultati importanti in termini di qualità, efficienza e tempestività dei processi aziendali. Il percorso di specializzazione "L'eccellenza negli acquisti", proposto da Galgano Formazione, vuole rappresentare un'opportunità di miglioramento delle competenze dei buyers e di confronto con altre realtà aziendali, per venire incontro all'esigenza di presidiare sempre più a monte il processo di fornitura.

I plus del corso

- Il seminario illustra un modello per gestire in modo efficace un programma di riduzione dei costi totali di acquisto, necessario per il raggiungimento degli obiettivi di redditività
- Docenti che sono anche consulenti, capaci di portare in aula l'esperienza diretta della Galgano nella riorganizzazione dei processi di approvvigionamento
- Un taglio concreto e vicino alle reali esigenze formative di persone che operano in azienda. Il modello è frutto di numerosi progetti aziendali realizzati dalla Galgano e dell'analisi di aziende di successo
- 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, per passare da una gestione dei sistemi d'acquisto basata sulla logica del prezzo ad una basata sui "costi totali d'acquisto"
- acquisire strumenti potenti per migliorare drasticamente Tempi, Costi e Qualità del processo di acquisto, per raggiungere una reale integrazione tra cliente e fornitore e per ottimizzare il sistema di gestione della Qualità negli acquisti
- confrontarsi con realtà aziendali diverse dalla propria, soprattutto attraverso i numerosi casi aziendali realizzata dalla Galgano nell'analisi delle aziende di successo
- acquisire una visione integrata del processo di acquisto per 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 in relazione a:

- I modelli organizzativi innovativi più idonei;
- Le politiche d'acquisto più adeguate;
- Il percorso di sviluppo del Buyer;
- La misura della performance della Funzione;
- Il processo di marketing di acquisto
- La selezione e la valutazione dei fornitori;
- Le tecniche e gli approcci più efficaci per la riduzione dei costi di acquisto;
- Le tecniche negoziali più appropriate
- Le diverse tipologie e forme di contratto;
- Le clausole contrattuali a garanzia del buyer

Chi non può mancare

Il percorso, data l'ampiezza degli argomenti trattati, si rivolge a diverse figure professionali come: Responsabili Supply Chain, Responsabili Acquisti, Responsabili Marketing d'Acquisto, Buyers.

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 e la suddivisione del corso

Il corso di specializzazione si articola in 5 moduli.

Il percorso

Modulo 1	L'organizzazione degli acquisti: il ruolo del Buyer	21 gennaio 2025
Modulo 2	La gestione della Vendor List: marketing d'acquisto e valutazione fornitori	30 gennaio 2025
Modulo 3	La riduzione dei costi totali d'acquisto: strumenti e pianificazione	6 febbraio 2025
Modulo 4	La negoziazione efficace: preparazione e tecniche negoziali	14 febbraio 2025
Modulo 5	I contratti d'acquisto: tipologia, formulazione ed uso	24 febbraio 2025

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.

Le esposizioni sono sempre supportate da slides che favoriscono l'apprendimento.

Quota di iscrizione

La quota di iscrizione per l'intero percorso è prevista in Euro 3.000,00 (+ IVA) e comprende la partecipazione a tutte le cinque giornate e il materiale didattico e documentale. 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 ciascun modulo.

Assistenza Galgano nell'accesso ai finanziamenti

La Galgano & Associati dispone di un 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.

Alcuni nostri clienti



**Il Gruppo Galgano,
leader nella consulenza di direzione**

Da oltre 60 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.

Rilascio attestati

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

Finalità Questo modulo formativo si pone gli obiettivi di:

- Fornire i principi e le metodologie per valutare e rivedere l'organizzazione degli acquisti, in coerenza con l'evoluzione del business aziendale, e per definire i meccanismi di funzionamento e di ottimizzazione dei processi operativi collegati.
- Favorire il passaggio da "servizio di supporto" a "gestore di business", necessario per adeguare la funzione aziendale degli Acquisti all'evoluzione dei mercati con i buyers non più semplici operatori ma managers d'acquisto con le responsabilità connaturate al loro nuovo ruolo.

Contenuti

L'evoluzione degli Acquisti

- Gli Acquisti: funzione di profitto
- Lo scenario di riferimento
- L'evoluzione del rapporto cliente-fornitore
- Lo sviluppo dei modelli di partnership e di outsourcing
- Il processo di approvvigionamento e le responsabilità della funzione

La struttura organizzativa

- Il posizionamento degli Acquisti in azienda
- Le strutture centralizzate, decentrate e miste
- I principi organizzativi di riferimento
- I ruoli negli Acquisti
- Esempi di strutture aziendali

Il modello di sviluppo del buyer

- Le attività e le responsabilità
- Le conoscenze e le abilità
- I fattori critici e le competenze richieste
- Il coinvolgimento del buyer in azienda

La misura della performance negli Acquisti

- I Key Performance Indicators
- Il metodo di calcolo e gli output
- Il reporting

Il Modulo

La gestione della Vendor List: marketing d'acquisto e valutazione fornitori

Finalità

Questo modulo formativo si pone l'obiettivo 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

Il marketing di acquisto

- Gli obiettivi e gli aspetti organizzativi
- Gli studi: ambiente, mercato, prodotto, fornitori
- La ricerca di nuovi fornitori: le informazioni e gli indicatori economico-finanziari
- Il piano operativo di marketing di acquisto

La qualificazione dei fornitori

- La valutazione della potenzialità del fornitore
- Gli strumenti per la valutazione e le modalità di esecuzione
- I questionari informativi
- Gli audit presso i fornitori

La valutazione delle prestazioni dei fornitori

- L'impostazione di un sistema di Vendor Rating
- Gli indici di prestazione
- L'utilizzo del Vendor Rating
- La classificazione dei fornitori
- La gestione della Vendor List

Il reporting

- Il reporting interno
- Il feed-back ai fornitori
- Il piano di miglioramento delle prestazioni

III Modulo

La riduzione dei costi totali d'acquisto: strumenti e pianificazione

inalità

Questo modulo formativo si pone l'obiettivo di:

- Definire il modello 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

Il costo totale di acquisto

- Il modello di costo totale : costi esterni e costi interni
- Il lead-time e il posizionamento delle scorte
- I costi della qualità negli acquisti
- L'autocertificazione delle forniture

Il modello di gestione del costo totale

- Le politiche di acquisto per classe: l'approccio differenziato

- Le leve operative per la riduzione dei costi totali: negoziazione, concentrazione delle forniture, controllo economico, analisi del valore, integrazione operativa e strategica
- L'analisi del portafoglio acquisti

Il piano operativo per la riduzione dei costi

- La scelta delle politiche per classe merceologica
- La definizione del piano operativo
- Le iniziative a supporto del piano
- Gli approcci verso i fornitori

IV Modulo

**La negoziazione efficace:
preparazione e tecniche negoziali**

Finalità

Questo modulo si pone l'obiettivo di:

- Comunicare in modo efficace e assertivo, al fine di presentare in modo chiaro ed efficace le esigenze aziendali;
- Ascoltare attivamente il proprio interlocutore, per comprendere a fondo e valutare le diverse alternative proposte dal fornitore
- Sviluppare una giusta dose di flessibilità, al fine di adeguare lo stile negoziale alla situazione
- Mantenere la focalizzazione sugli obiettivi che si intende raggiungere, senza farsi influenzare da fattori che possono distogliere dai reali contenuti della negoziazione
- Gestire in modo costruttivo i conflitti sapendo mantenere il giusto distacco professionale al fine di individuare soluzioni utili e mantenere una relazione positiva
- Costruire una relazione di reciproca fiducia con i propri fornitori che consenta nel tempo di ridurre tempi e costi di negoziazione

Contenuti

I principi delle tre tecniche di negoziazione

- Prendere o lasciare: il negoziato di posizione
- Manteniamo il rapporto: il negoziato morbido
- Creiamo valore: il negoziato di principi

I modelli di comportamento in un negoziato

- Essere duri o essere morbidi
- Gli interessi in gioco
- L'obiettivo specifico ed il rapporto con la controparte
- Concentrarsi sugli interessi e non sulle posizioni

Il processo della trattativa

- Prepararsi alla negoziazione
- Revisione degli aspetti fondamentali dell'offerta
- Scegliere come negoziare
- Prevedere gli ostacoli di un buon esito finale
- Conoscere le rispettive BATNA (best alternative to the negotiation agreement)
- Fino a quando "tirare la corda": capire il punto di rottura della trattativa nostro e del nostro fornitore
- Quando è meglio rinunciare alla trattativa e cercare un altro fornitore

L'Introduzione, il contenuto e la conclusione di una trattativa

- L'importanza di una partenza interessante e corretta
- Come prepararsi psicologicamente al rapporto con gli altri
- Come creare un rapporto con chi ci ascolta

La trattativa nelle sue 4 fasi

- Il metodo del consenso e sul merito
- Come mantenere il controllo della trattativa
- Come mantenere il contatto con la controparte
- Come focalizzare l'attenzione sulle tesi e idee sostenute
- Saper formulare le domande attese: cogliere le esigenze esplicite della controparte
- Come concludere in modo efficace e positivo

V Modulo

I contratti di acquisto: tipologia, formazione ed uso

Finalità

Questo modulo formativo si pone l'obiettivo di:

- Rivisitare in chiave moderna le varie tipologie commerciali dei Contratti di acquisto, a seconda delle merceologie, del rapporto cliente-fornitore, dell'ampiezza temporale e delle conseguenze gestionali.

- Identificare gli articoli del Codice Civile maggiormente interessati e definire la struttura di un contratto standard con particolare riferimento alle clausole a garanzia del buyer

Contenuti

Il rapporto con i fornitori

- I livelli di integrazione
- L'evoluzione: dal Make or Buy all' Outsourcing
- Il processo di fornitura

I contratti

- Il contratto secondo il Codice Civile
- Nozioni di alcune tipologie di contratti
- Le tipologie commerciali dei contratti di acquisto

La formalizzazione del contratto

- Le Condizioni Generali di Contratto
- La struttura di un contratto standard
- Le garanzie a tutela dell'attività del buyer
- La procura e le implicazioni legali per il buyer
- La responsabilità del produttore per danno da prodotti difettosi

Gli acquisti internazionali

- La legge applicabile e la risoluzione delle controversie
- I fattori critici e le regole per la negoziazione
- Gli Incoterms

L'Approccio Galgano nella Consulenza relativa al processo Acquisti

PRINCIPI DI RIFERIMENTO

- 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

CARATTERISTICHE DISTINTIVE

- Approccio globale: non solo alla Funzione 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



Via Vittor Pisani, 8
20124 Milano
www.galganogroup.com

Per informazioni:

333.103.49.69
assunta.ditommaso@galganogroup.com

331.477.04.67
nives.boncristiano@galganogroup.com