

ACQUISTI EFFICACI

Un approccio avanzato al processo d'acquisto

L'esecuzione delle attività d'acquisto è atto personale e singolare di ogni azienda, la quale ne modella le procedure e le fasi in accordo alla propria dimensione, alla tipologia dei beni e dei servizi da approvvigionare e ai mercati d'acquisto presso i quali intende operare. Ciononostante l'esperienza ha dimostrato come esista un'ossatura della funzione acquisti che resta immutata e imm modificata in qualunque contesto aziendale. Questo corso, che costituisce il gradino di approfondimento successivo agli insegnamenti del Corso Base Acquisti, descrive l'architettura e la dinamica di questa struttura e ne approfondisce gli aspetti di funzionamento operativi; si propone di offrire una risposta alle domande base che gli addetti degli acquisti si pongono quotidianamente: come organizzare il proprio lavoro e come gestire l'interfaccia con il lavoro dei colleghi delle diverse funzioni aziendali, come valutarne l'affidabilità, qual è la metodologia più adeguata di comparazione delle offerte, come scegliere il contenitore contrattuale più idoneo, quali sono le informazioni più rilevanti che devono essere assunte prima di una trattativa.

OBIETTIVI

- Esaminare approfonditamente la dinamica delle attività e dei processi di base eseguiti dalle funzioni acquisti
- Riconoscere le aree nelle quali è possibile creare maggior valore.

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

- Fabbisogni, specifiche tecniche e richiesta d'acquisto:
 - il fabbisogno: l'interazione funzione acquisti-clienti interni
 - la specifica tecnica, elemento chiave per predisporre un corretto processo d'acquisto
- Il ciclo della RdO:
 - creazione e invio della Richiesta di Offerta: riferimenti normativi e legislativi, contenuti tecnici, commerciali, contrattuali e logistici
 - scopo della Richiesta di offerta: distinzione tra RfP e RfQ e RfT
 - selezione dei fornitori da interpellare: classe di interpello, classificazione dei fornitori
 - i rilanci
 - la costruzione delle gare
 - RdO e specifiche tecniche
 - ricezione, controllo e comparazione delle offerte dei fornitori: metodologie di comparazione, differenti approcci per RfP e RfQ e RfT
- Analisi costo:
 - il breakdown dei prezzi
 - il Total Cost of Ownership
 - analisi del valore (cenni)
- Posizionamento e politiche di trattativa
- Definizione del mezzo di trattativa (mail, telefono, vis a vis, asta on-line)
- Progettazione della trattativa (staff, obiettivi).