

EXPLORER PER SENIOR BUYER



Elementi di tecniche di procurement per il senior buyer e il category manager

L2

ABSTRACT

Un percorso destinato al senior buyer

Il senior buyer è la risorsa che possiede una vasta e dettagliata competenza professionale. Ha piena contezza degli aspetti di natura tecnica del bene e servizio che acquista e conosce in profondità il mercato di fornitura. Ha una esperienza pluriennale sulle categorie merceologiche che gestisce, è in grado di valutare la congruità dei nuovi fornitori e di leggere proficuamente la reportistica. Ha la padronanza degli strumenti contrattuali necessari per aggiudicare le forniture ed è esperto nell'uso delle tecniche negoziali più adeguate alla tipologia di fornitori che gestisce.

Un percorso connotato da un forte approfondimento tecnico

I contenuti di questa proposta formativa sono orientati all'approfondimento degli strumenti applicativi che il senior buyer già utilizza nel proprio lavoro. In ciascuna delle sei giornate nelle quali è articolata la programmazione del percorso i docenti, estremamente specializzati in ogni singola materia, pongono a disposizione la propria specifica competenza per trasmettere il dettaglio di ogni singolo argomento. Nulla, nelle diverse trattazioni, è generico, il senior buyer ha già impressi nel proprio DNA la dinamica, la logica e la struttura dell'azione del procurement e pertanto nel percorso non è prevista alcuna digressione di natura generale. Piuttosto si esaminano, uno ad uno, sin nei più piccoli particolari, le metodologie e i sistemi che oggi giorno devono obbligatoriamente essere parte del corredo del senior buyer.

Non solo metodologia, il percorso è altamente eserciziale

Per ogni materia sono previste esercitazioni d'aula molto strutturate. I partecipanti sceglieranno, individualmente o a gruppi, un bene e un servizio e un loro fornitore sul quale, nelle diverse giornate, applicheranno gli strumenti oggetto della trattazione. I docenti seguiranno con attenzione i discendenti nella costruzione delle matrici e delle tabelle proposte che resteranno patrimonio personale di ciascun partecipante.

Testimonianze aziendali

Sono previsti gli interventi di due testimonianze aziendali (Direttori Acquisti). La definizione delle testimonianze e dei testimonial verrà definita e comunicata successivamente.

Project Work

Opzionalmente i partecipanti possono elaborare un Project Work su un tema, tratto dall'esperienza professionale del discente e concordato con la Commissione Qualificazione ADACI. Il Project Work viene avviato dopo la conclusione del primo modulo e concluso successivamente all'ultimo modulo. Un tutor segue l'elaborazione del PW sino alla sua definitiva elaborazione. Il PW può costituire la base della tesi che è indispensabile presentare per l'ottenimento dell'attestazione di qualifica di livello L2

OBIETTIVI

- Fornire una approfondita e completa panoramica delle tecniche più rilevanti per lo svolgimento della professione di senior buyer e di category manager in aziende di ogni dimensione e appartenenti a tutti i settori di attività economica
- Permettere ai partecipanti di sperimentare l'utilizzo delle technicality presentate attraverso una fitta serie di esercitazioni mirate

DESTINATARI

- **Senior Buyer e Category Manager attivi in ambito Procurement e Supply Chain** (per conseguire la completa padronanza degli strumenti e delle procedure di procurement in uso oggi nel settore)
- **Consulenti e Temporary Manager operanti nel settore** (per ottenere una completa e aggiornata informazione sulle modalità di gestione avanzata dei processi di procurement)
- **Responsabili e risorse della funzione Vendor Management** (per approfondire la conoscenza delle aree delle tecniche del procurement per l'impostazione e la costruzione dei processi di valutazione dei fornitori)

AGENDA

MODULO 1

8 ore

1. Analisi SWOT dei fornitori

- a) Costruzione e aggiornamento della SWOT
- c) Utilizzo nella preparazione alla trattativa

ESERCITAZIONE - Realizzazione di una SWOT fornitore

2. Il vendor rating

- a) Finalità e costruzione di un sistema di vendor rating (parametri, indicatori, algoritmi)
- c) I valutatori e la frequenza di valutazione
- e) Utilizzo del vendor rating

ESERCITAZIONE

Creazione di un modello di VR

3. Tecniche di visita ai fornitori

- a) Visite di qualifica e ispettive
- c) La norma UNI EN ISO 19011:2003

ESERCITAZIONE - Impostazione di una check-list di visita PROJECT WORK - AVVIO

Presentazione del Project Work (opzionale).

I partecipanti che intendono avvalersi di questa opzione stabiliranno appuntamenti personalizzati con il tutor con il quale definiranno l'argomento del PW

MODULO 2

8 ore

1. Scouting nuovi fornitori

- a) Obiettivi dello scouting: la massificazione dei risultati
- b) Scouting attivo e passivo
- c) Le procedure di scouting e il tabulato di scouting

ESERCITAZIONE - Tecniche di scouting in internet

2. Analisi dei mercati di fornitura

- a) Le dimensioni: valori, volumi, imprese
- b) Distribuzione geografica e capacità produttive
- c) Applicazioni, i settori di sbocco e i relativi driver
- d) Struttura economica (marginalità, strutture costi)

- e) Individuazione dei principali player di mercato, analisi indici di bilancio e benchmark

- f) Elementi di Reshoring, nearshoring e global sourcing

ESERCITAZIONE - Costruzione in plenaria di una matrice di analisi del mercato di fornitura di un bene o di un servizio scelto dai partecipanti

3. Elementi chiave di logistica

- a) Lotti di acquisto e rotazione delle scorte
- b) Tecniche avanzate di riduzione stock di magazzino
- c) Incoterms® 2020

MODULO 3

8 ore

1. Breakdown dei prezzi e Total Cost of Ownership per beni e servizi

- a) Le spese generali, l'EBITDA, i costi diretti e indiretti, i costi extra
- b) Costi Logistici, Costi accessori, Costi occulti
- c) Costi di struttura della funzione acquisti

ESERCITAZIONE - Sviluppo di una matrice di breakdown e di TCO su un bene o un servizio scelto dai partecipanti

2. VAVE - Tecniche di Value Analysis e Value Engineering

- a) L'applicazione del VAVE in ambito procurement
- b) La formula generale del valore: $I = W/C$
- c) La realizzazione dell'alternativa di fornitura attraverso la creazione dell'early involvement con gli stakeholder interni

ESERCITAZIONE - Applicazione delle tecniche VAVE al medesimo bene/servizio

3. KPI di misurazione acquisti e logistica

- a) Indicatori economico-finanziari e organizzativi
- b) Indicatori di costo e produttività
- c) Indicatori di misura del saving
- d) Indicatori di gestione dei fornitori e degli operatori logistici
- e) Indicatori di gestione/soddisfazione dei clienti interni

ESERCITAZIONE - Individuazione del panel di indicatori di prestazione per un azienda-tipo

MODULO 4

8 ore

1. Analisi bilancio dei fornitori e budget acquisti

- a) La situazione patrimoniale come fotografia statica della struttura finanziaria
- b) Il conto economico e il cash flow come rappresentazione dinamica della capacità di generare reddito e liquidità
- c) Analisi per indici, per la valutazione della struttura e della situazione finanziaria
- d) La costruzione del budget degli acquisti

ESERCITAZIONE - Evidenza degli indici di bilancio di un fornitore di un bene/servizio scelto dai partecipanti

2. RISK management - I KRI

- a) Assessment e tecniche di mitigazione dei rischi di fornitura

- b) Definizione e applicazione dei KRI (Key Risk Indicator)
- c) Classi di KRI (per prezzo, efficienza, servizio)

ESERCITAZIONE - Costruzione di una matrice di KRI per un bene/servizio scelto dai partecipanti

3. Elementi di sostenibilità per il procurement

- a) La norma ISO 20400
- b) Prodotti, beni, servizi e differenze di applicazione
- c) Sviluppo di una strategia di acquisti sostenibili
- d) Cultura dell'organizzazione, gestione delle prestazioni, coinvolgimento degli stakeholder
- e) Costi per acquisti non in linea con i livelli di sostenibilità ed etica richiesta dal mercato

EXPLORER PER SENIOR BUYER



EXPLORER PER SENIOR BUYER E' IL PERCORSO DI PREPARAZIONE ALLA PROVA DI ESAME DI ATTESTAZIONE DELLA QUALIFICA PROFESSIONALE ADACI DI LIVELLO L2

MODULO 5

8 ore

1. Strumenti contrattuali avanzati: partnership, comakership, co-design

- Le possibili forme di partnership adottabili
- Il contratto di partnership
- Comarkanship e co-design
- Clausole specifiche e allegati contrattuali (proprietà intellettuale, piani di miglioramento, KPI di riferimento, ripartizione costi/ricavi)

ESERCITAZIONE - Stesura di un elenco di clausole applicabili per l'aggiudicazione di un contratto di partnership per un bene o un servizio scelto dai partecipanti

2. Subappalto e subfornitura

- Subappalto
 - Il contratto d'appalto e il contratto d'appalto non genuino

- DURC, DUVRI, POS, PSC e PiMUS: cosa sono e come vanno gestiti
 - La responsabilità solidale del committente
- Subfornitura
 - Legge 192 del 1998 e differenze dal contratto d'appalto
 - Evitare il rischio di responsabilità solidale
 - Abuso di dipendenza economica

3. Incoterms®

- La struttura e le principali caratteristiche degli Incoterms® 2020: ripartizione dei costi di trasporto, ripartizione dei rischi
- Il rapporto con il contratto di compravendita: individuare le obbligazioni a carico delle parti
- La relazione con l'area trasporti, pagamenti, dogane, fiscalità

ESERCITAZIONE - Scelta degli Incoterms® più adeguati per i medesimi beni e servizi

MODULO 6

8 ore

1. Tecniche avanzate

- Il modello della scacchiera
- Dalla trattativa di posizione al modello di Harvard
- I modelli di Johari e Blake Mouton
- Zopa e Batna
- Elementi di trattativa multiculturale
- Le aste on-line e il futuro della e-negotiation

2. Early involvement e negoziazione interna

- Obiettivi della condivisione con gli stakeholder interni
- Tecniche di comunicazione interna

3. Gestione del Fornitore Dominante

- Rapporti clienti/fornitori e dominanza
- Situazioni di fornitore dominante

ESERCITAZIONE - Lavoro di gruppo su un caso di trattativa PROJECT WORK - CONCLUSIONE

Al termine del percorso il tutor verifica gli elaborati dei partecipanti che hanno aderito all'opzione. Il lavoro potrà essere utilizzato come base per la tesi di qualifica L2

PROJECT WORK - PREZZO L'opzione Project Work ha un prezzo di 450,00 Euro + IVA e di 400,00 + IVA per i Soci

La prova scritta di esame L2

è costituita da una prima sessione nella quale viene somministrato un questionario di 50 domande a 4 risposte chiuse ciascuna. Al superamento della prova scritta il candidato elabora una tesi, il cui argomento viene concordato con la commissione. Dopo una valutazione positiva della tesi è prevista la sessione orale finale al termine della quale il candidato riceve l'attestazione di qualifica. Questa la configurazione del test scritto L2 con l'indicazione delle materie e della quantità di domande previste per ciascuna di esse.

*NOTA: le materie e la quantità di domande per ciascuna area potranno variare in funzione delle variazioni delle normative applicabili

Materia*	Domande
Scouting	1
Utilizzo del vendor rating	3
Visita ai fornitori	2
Analisi SWOT	2
Analisi dei mercati di fornitura	3
Elementi di Reshoring, nearshoring e global sourcing	2
Elementi chiave di logistica	3
Analisi costo - Breakdown e TCO	2
VAVE	2
KPI acquisti e logistica	2
Analisi bilancio e should cost	2

Materia*	Domande
Budget	2
RISK management	5
Elementi di sostenibilità per il procurement	2
Elementi contrattuali per beni, servizi e prestazioni	5
Subappalto e subfornitura	3
Incoterms®	2
Trattativa d'acquisto	3
Early involvement	2
Gestione del Fornitore Dominante	2
TOTALE	50