

# 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
<b>TOTALE</b>	<b>50</b>