

ACQUISTI DEGLI INDIRETTI

La selezione dei fornitori, il contratto e il monitoraggio nel complesso mondo degli indiretti

Il valore economico e la complessità tecnica degli acquisti di beni e di servizi indiretti, anche a causa delle massive operazioni di outsourcing, sono cresciuti e dunque rappresentano oggi un capitolo di spesa al quale le funzioni acquisti e supply management sono obbligate ad applicare rigorose metodologie di efficientamento. I beni e i servizi indiretti, inoltre, costituiscono l'insieme dei mezzi attraverso il quale l'azienda cliente provvede alla fabbricazione dei prodotti o all'erogazione dei servizi destinati alla propria clientela finale, e per questo motivo è necessario garantire sia la qualità delle forniture indirette sia l'affidabilità dei fornitori coinvolti. Questo corso, dedicato a chi all'interno della funzione acquisti gestisce la totalità o solo una parte degli indiretti, analizza le caratteristiche dei beni e dei servizi comunemente definiti indiretti, ne indaga le fattispecie contrattuali, gli aspetti assicurativi, le questioni relative alla sicurezza e le modalità di monitoraggio delle performance dei fornitori.

OBIETTIVI

- ✓ Fornire Fornire le informazioni e le nozioni necessarie per approfondire la conoscenza della tipologia dei beni e dei servizi indiretti e dei loro mercati di fornitura
- ✓ Consentire di acquisire i criteri di approccio alle diverse merceologie che compongono l'ambito degli indiretti

- ✓ Trasmettere la conoscenza in merito alle leve più utili per contenere i costi indiretti operando sulle clausole contrattuali a supporto
- ✓ Permettere un approfondimento dettagliato delle modalità della diffusione del commitment e dell'early involvement nella diversità di gestione degli indiretti
- ✓ Far conoscere le modalità di costruzione e di monitoraggio dei livelli di servizio
- ✓ Curare l'apprendimento dei differenti sistemi di monitoraggio dei fornitori

DESTINATARI

- **Buyer Junior e Category Manager** delle aziende industriali che si occupano di beni e servizi indiretti e delle aziende del terziario e della PA il cui focus prevalente è l'acquisto di servizi indiretti
- **Local Buyer** di stabilimenti di aziende manifatturiere di grande dimensione che operano presso stabilimenti o unità periferiche con competenza sull'intero ventaglio degli acquisti
- **Responsabili e risorse delle unità di business e degli enti tecnici interni** qualora siano incaricati in prima persona, anche salutariamente, dello svolgimento di operazioni di acquisto di diretti e indiretti

AGENDA

I GIORNATA – 8 ORE

1. L'acquisto di servizi

- a) Capitolato di servizio fra aspetti tecnici e clienti interni
- b) Le soluzioni ricorrenti nell'acquisto di servizi indiretti
- c) Esercitazione di stesura capitolati
- d) I rischi dell'outsourcing e le possibili tutelle
- e) Il Global Service

II GIORNATA – 8 ORE

1. Il contratto di appalto

- a) Oggetto della fornitura e specificità contrattuali
- b) Il Service Level Agreement
- c) Aspetti assicurativi
- d) Responsabilità solidale, sicurezza e gestione subappalti

2) Esame di contrattualistica specifica

- a) Facility Management
- b) Servizi alle persone
- c) Acquisti indiretti a supporto della produzione
- d) Acquisto per l'HR
- e) Acquisti per consulenze
- f) Altre categorie.



DURATA

16 ore
2 giornata da 8 ore



EROGAZIONE

In doppia opzione: In doppia opzione: erogazione sia in presenza sia on-line, il partecipante potrà prendere parte alla lezione presso il nostro centro formazione di Milano oppure seguire la lezione on-line



EDIZIONI

- 30-31 marzo Milano
- 26-27 novembre Milano