

403 LA COSTRUZIONE E LA GESTIONE DELL'ALBO FORNITORI

Realizzare un Albo Fornitori "on hand" per potenziare la flessibilità e l'efficacia dei processi di acquisto

L'Albo Fornitori, o Vendor List, è uno strumento indispensabile per gestire in modo adeguato la complessità del mercato di fornitura, poiché realizza un serbatoio di fornitori qualificati e costantemente valutati dal quale attingere in sicurezza. Fabbisogni nuovi da soddisfare con rapidità individuando i fornitori più adatti, rischi di interruzione o discontinuità delle forniture oppure rischi della costituzione nel mercato di oligopoli o monopoli, sono tutti elementi e situazioni che possono essere efficacemente affrontate con una Vendor List ben costruita e aggiornata. Una Vendor List progettata sulle peculiari esigenze dell'azienda, attivamente alimentata con i nominativi di nuovi potenziali fornitori e aggiornata con le misure delle prestazioni dei fornitori attivi, è uno strumento potente per dare un significativo vantaggio competitivo all'organizzazione. Il corso accompagna il partecipante attraverso il percorso di valutazione e inserimento dei fornitori potenziali all'interno della Vendor List, la misurazione delle prestazioni dei fornitori attivati e la rivalutazione nel tempo, attraverso modelli di Vendor Rating. La metodologia presentata nel corso può essere declinata in funzione della dimensione dell'azienda, del settore di appartenenza, della disponibilità o meno di strumenti informativi di supporto. Il corso affronta le metodologie e criticità del processo di costruzione dell'Albo, ponendo particolare attenzione al coinvolgimento dei clienti interni nella definizione dei criteri di selezione e valutazione dei fornitori, agendo anche sugli strumenti e gli algoritmi più adatti al contesto. Gli insegnamenti sono corredati da due esercitazioni principali. Nel primo modulo ciascun partecipante costruirà un proprio sistema di valutazione preventiva e di qualificazione nuovi fornitori e nel secondo un sistema di Vendor Rating.

OBIETTIVI

- ✓ Trasmettere gli elementi di conoscenza indispensabili per la costruzione di una Classificazione Merceologica coerente con gli obiettivi della funzione acquisti, la ripartizione della spesa e l'offerta del mercato
- ✓ Offrire la disamina dettagliata delle più aggiornate procedure di approvazione e qualifica fornitori e delle piattaforme che meglio si adattano alle caratteristiche dell'azienda
- ✓ Approfondire le dinamiche di costruzione dei questionari e gli algoritmi per la valutazione preventiva dei potenziali fornitori
- ✓ Divulgare la metodologia di costruzione di un sistema di Vendor Rating necessario per la valutazione consuntiva dei fornitori attivi
- ✓ Far conoscere gli algoritmi più frequentemente utilizzati per valutare la prestazione dei fornitori e comprendere come costruirne di propri

DESTINATARI

- **Responsabili e risorse Vendor Management** (per raggiungere la padronanza delle nuove tecniche di valutazione preventiva, di rivalutazione e di vendor rating)
- **Responsabili Acquisti, Category Manager, Buyer Senior** (per conoscere quali debbano essere le caratteristiche di un albo fornitori adeguato alle necessità del processo degli acquisti della propria azienda)
- **Risorse dei dipartimenti SQA di qualità fornitori** (per essere a conoscenza delle logiche e delle dinamiche di funzionamento dell'albo fornitori)
- **Responsabili e risorse delle unità di business e degli enti tecnici interni** (qualora siano incaricati in prima persona, anche saltuariamente, dello svolgimento di operazioni di acquisto di diretti e indiretti)

AGENDA

MODULO I – 8 ORE

SELEZIONE, VALUTAZIONE E QUALIFICAZIONE NUOVI FORNITORI

1. **Struttura dell'Albo Fornitori e classificazione dei fornitori in albo**
 - a) Definire i gruppi merce e relativa classificazione
2. **Il processo completo di selezione, valutazione e qualificazione**
 - a) I criteri di selezione, valutazione e qualificazione e la strategia acquisti
 - b) Processo di selezione primaria, parametri di valutazione ed esempi applicativi
 - c) Processo di valutazione preventiva, parametri di valutazione ed esempi applicativi
 - d) Criteri per l'attribuzione dei pesi di valutazione
 - e) Differenti percorsi di valutazione in funzione della classificazione dei gruppi merce: la matrice criticità-rilevanza
 - f) Tecniche di razionalizzazione dei fornitori
3. **La qualificazione: struttura dei percorsi di qualificazione in funzione della classificazione del gruppo merce**
 - a) Strumenti per la qualificazione: tavoli tecnici, le visite di qualifica, l'omologazione dei prodotti e dei servizi

ESERCITAZIONE - Costruzione in plenaria di un modello di valutazione preventiva e qualificazione nuovi fornitori

MODULO II – 8 ORE

VENDOR RATING E RIVALUTAZIONE FORNITORI

1. **Impostazione del sistema di Vendor Rating**
 - a) Obiettivi della valutazione a consuntivo
 - b) La scelta dei fornitori da sottoporre a valutazione consuntiva
2. **La metodologia della valutazione (questionari, valutatori, frequenza di valutazione)**
 - a) La piramide del Vendor Rating
 - b) Parametri, indicatori e algoritmi di valutazione
 - c) Automatizzare il Vendor Rating
3. **Il Vendor Rating e la comunicazione con il mondo dei fornitori**
4. **Il Vendor Rating come modello predittivo nella gestione rischi**
 - a) Rischio preventivo: piano d'azione per riduzione dei rischi
 - b) Rischio della fornitura: contrattualistica
 - c) Gestione del rischio: monitoraggio dei risultati e azioni di Continuous Improvement
5. **Benchmark degli strumenti informatici disponibili sul mercato per valutazione e misurazione dei fornitori**

ESERCITAZIONE - Costruzione in plenaria di un modello di Vendor Rating



DURATA

16 ore
2 giornata da 8 ore



EROGAZIONE

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

• 18-19 marzo Milano
• 9-10 ottobre Milano