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 giornate 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
- 2-3 marzo Milano
- 16-17 dicembre