



TECNICHE E STRUMENTI PER IL MANAGEMENT STRATEGICO DELLA FUNZIONE PROCUREMENT



L'UNICO PERCORSO DI MANAGEMENT DEL PROCUREMENT CHE PERMETTE L'ACQUISIZIONE DELL'ATTESTAZIONE DI QUALIFICA ADACI AI SENSI DELLA LEGGE 4/2013 (si confrontino le informazioni sull'attestazione ADACI a pag. 4 e 5)

LA STRUTTURA DEL PERCORSO PREVEDE LEZIONI ON-LINE IN ORARIO 17.00-20.00 E DUE APPUNTAMENTI IN PRESENZA PRESSO LA SEDE DI ADACI FORMANAGEMENT DI MILANO NEI GIORNI DI VENERDÌ E SABATO

ADACI e Adaci Formanagement sono lieti di presentare questo nuovo itinerario dedicato alla formazione dei manager procurement. Il percorso consente di conseguire l'attestazione di qualifica professionale Q2P ai sensi della legge 4/2013. Si tratta di un percorso molto avanzato, articolato su temi e argomenti ispirati alle migliori best practice del procurement internazionale e che è orientato alla trasmissione di contenuti e strumenti di natura manageriale. L'itinerario propone una disamina approfondita degli aspetti di impostazione strategica dell'attività della funzione, un approfondimento articolato sulle caratteristiche del ruolo e una carrellata densa e compatta sulle criticità che il responsabile deve affrontare nel corso della sua azione quotidiana. Ogni argomento è affrontato esaminandone i dettagli e gli aspetti più rilevanti necessari per la creazione del disegno strategico di procurement. Nessun particolare è stato lasciato al caso, e il partecipante potrà pertanto ascoltare docenti di lunga esperienza sia professionale sia didattica penetrare con intelligenza all'interno di questioni talora considerate banali e inessenziali per evidenziarne il peso nella visione che il responsabile è chiamato a consolidare. Gli insegnamenti proposti permetteranno ai partecipanti di raggiungere la preparazione ottimale sia per ricoprire con la necessaria competenza ruoli di elevata responsabilità sia per affrontare gli esami di attestazione di qualifica professionale ADACI.

La struttura

Gli orari e le modalità di erogazione sono stati studiati per consentire la fruizione del percorso con una limitata sovrapposizione sugli spazi temporali lavorativi. Accanto a una serie di moduli on-line tenuti in orario 17.00 – 20.00 sono previste una coppia di due giornate in presenza presso la nostra sede di Milano nei giorni di venerdì e sabato.

L'attestazione di qualifica professionale Q2P di ADACI ai sensi della legge 4/2013

A metà percorso è prevista la prova di esame di attestazione di qualifica ADACI di livello L1, un test scritto il cui superamento consente di acquisire l'attestazione di qualifica professionale "Buyer". Al termine, in funzione dell'esperienza professionale e del ruolo ricoperto, i partecipanti affronteranno gli esami di attestazione di qualifica professionale di livello L2 "Senior Buyer" o L3 "Manager di acquisti e supply management". Entrambi gli esami sono costituiti da un test scritto e dalla discussione davanti a una commissione del Project Work elaborato durante il percorso. L'attribuzione del livello di certificazione L2 o L3 è appannaggio della medesima commissione, esso verrà comunicato contestualmente l'iscrizione al percorso.

Project Work

Durante il percorso i partecipanti elaboreranno un Project Work su un tema, tratto dall'esperienza professionale dei discenti e concordato con la Commissione Nazionale Formazione e Qualificazione di ADACI. Il Project Work verrà realizzato durante il periodo di erogazione del percorso Executive, in questo modo l'estensore della tesi avrà l'opportunità di fruire degli insegnamenti previsti e di ricevere supporto dai docenti. Il Project Work costituirà la Tesi che è necessario presentare per superare gli esami di attestazione ADACI di livello L2 ed L3.



DURATA
65 ore



EROGAZIONE
In presenza e on-line (come indicato in ogni singolo modulo)

OBIETTIVI

- ✓ Consentire l'individuazione degli elementi strategici chiave per l'azione del procurement nella propria realtà aziendale
- ✓ Fornire, per ciascun elemento strategico, le nozioni e le conoscenze più adeguate a informare l'attività manageriale del responsabile
- ✓ Consentire la declinazione degli insegnamenti e della pratica della strategia di acquisto nell'elaborazione di specifiche procedure e politiche di acquisto
- ✓ Permettere ai partecipanti di sperimentare gli insegnamenti ricevuti durante l'esercitazione in continuo che il percorso prevede

DESTINATARI

- **Responsabili delle Funzioni Procurement di aziende di dimensione media e medio-grande** (per raggiungere la completa padronanza della metodologia di costruzione e di realizzazione del piano strategico del procurement aziendale)
- **Responsabili Acquisti di unità di business e Team Leader di direzioni acquisti di aziende grandi e molto grandi** (per declinare all'interno del perimetro della propria attività l'impostazione di un progetto acquisti di alto valore)
- **Responsabili delle Funzioni di Staff Acquisti - procedure, reporting, vendor management** (per apprendere gli elementi chiave di un piano strategico allo scopo di orientare correttamente la costruzione degli strumenti di supporto alle azioni delle linee operative del procurement).

1. Il manager del procurement:

- a) Vision
- b) Piano strategico
- c) Attività operative
- d) Approccio "open mind"

2. Responsabilità multidimensionale

- a) Obiettivi interfunzionali e interaziendali focalizzati alla creazione di vantaggi competitivi
- b) Risorse: definizione ruoli, competenze ed organizzazione
- c) Tempi: utilizzo delle tecniche di Project Management

MODULO I
on-line
ore 17.00-20.00
3 ore

1. La funzione procurement

- a) Evoluzione della funzione: dagli Acquisti al Procurement e da centro di costo a centro di profitto
- b) Fasi chiave del processo e relativo valore aggiunto
- c) Relazioni con altre funzioni

2. Strategie d'acquisto

- a) Processo di definizione della strategia aziendale (catena del valore, analisi concorrenza, PEST, SWOT analisi...)
- b) Piano strategico di procurement
- c) Distinzione fra scelte strategiche, tattiche e operative

MODULO II
on-line
ore 17.00-20.00
3 ore

1. Posizionamento dei gruppi merce

- a) Un nuovo approccio alla matrice di Kraljic
 - Rilevanza dell'acquisto e criticità dei mercati di fornitura
 - L'indice complessivo di posizionamento
- b) Azioni contingenti e strategiche sulla base del posizionamento

- Politiche di acquisto
- Azioni per il miglioramento del posizionamento
- Il Category management
- c) Le strategie personalizzate per gruppo merce
- d) Analisi del contesto aziendale
- e) Analisi del mercato di acquisto
- f) La costruzione del portafoglio fornitori

MODULO III
on-line
ore 17.00-20.00
3 ore

1. Breakdown e Total Cost of Ownership

- a) Il breakdown dei prezzi
- b) Finalità e utilizzo del breakdown (politiche di acquisto, comparazione offerte, negoziazione)
- c) Il calcolo del TCO (componenti logistiche, accessorie, occulte, di struttura)
- d) La comparazione delle offerte su base TCO

2. E-Procurement

- a) Gli strumenti: piattaforme, portali, web
- b) L'utilizzo più proficuo per il procurement
- c) Le applicazioni di intelligenza artificiale
- d) Il futuro dell'e-procurement

MODULO IV
on-line
ore 17.00-20.00
3 ore

1. Procurement Risk Management

- a) Assessment dei rischi di fornitura (fornitori, forniture, mercati)
- b) Il calcolo del rischio di fornitura

- c) Le politiche di trattamento dei rischi
- d) Le procedure attuative
- e) La misura del rischio di fornitura (i Key Risk Indicator)
- f) Sostenibilità e rischio di fornitura

MODULO V
on-line
ore 17.00-20.00
3 ore

1. Il budget degli acquisti

- a) Budget aziendale e budget degli acquisti
- b) Budget dinamico e statico
- c) Le variazioni
- d) Le fonti prezzo, le banche dati

- e) I modelli previsionali e l'analisi dei trend dei prezzi
- f) Tecniche di costruzione del budget degli acquisti
- g) La dashboard del budget
- h) Il budget e le politiche di acquisto

MODULO VI
on-line
ore 17.00-20.00
3 ore

MODULO VII
on-line
ore 17.00-18.30
1,5 ore

Follow-up di preparazione all'esame scritto L1
Il Follow-up consiste in un ripasso incentrato sulle materie di esame

MODULO VIII

ESAME L1 - on-line L1

ESAME di attestazione di qualifica ADACI di livello L1

La prova di esame L1 è costituita da un test di 28 domande a 4 risposte chiuse, al superamento del quale il candidato riceve l'attestazione di qualifica.

MODULO IX
in presenza
16 ore

Modulo IX a – Negoziazione interna

1. Early involvement

- a) Significato e obiettivi dell'early involvement
- b) Il processo di early involvement interno
 - La definizione della soluzione al fabbisogno attraverso l'utilizzo delle tecniche VAVE
 - Le procedure di standardizzazione dei beni e dei servizi
 - L'interazione tra funzione procurement ed ente richiedente nella realizzazione e nell'aggiornamento delle specifiche e dei capitolati tecnici
 - Tecniche di comunicazione e gestione delle riunioni di avanzamento progetto
 - Come migliorare la credibilità professionale della funzione procurement
 - Definizione di un patto di progetto nel team finalizzato al risultato

- Come ottenere il commitment direzionale
- I team interfunzionali di early involvement

2. Elementi di comunicazione interna alla funzione procurement

- a) Elementi di comunicazione interna
- b) Ascolto attivo e modello di Von Thun
- c) Dinamiche comunicative di gruppo
- d) Analisi e bilanciamento attitudinale dello staff

3. Team building e gestione delle risorse

- a) Comprendere le motivazioni dei collaboratori
- b) Modelli di coaching e leadership situazionale
- c) Il processo di delega efficace
- d) Principi di Time management

Modulo IX b – Negoziazione esterna

4. Trattativa d'acquisto: preparazione, conduzione e conclusione

- a) Significato e obiettivi dell'early involvement
- a) Il modello della scacchiera
- b) Dalla trattativa di posizione al modello di Harvard
- c) I modelli di Johari e Blake Mouton
- d) Zopa e Batna
- e) Elementi di trattativa multiculturale

f) Le aste on-line e il futuro della e-negotiation

5. Relazioni interne

- a) I collaboratori, principi di segmentazione
- b) Azioni di team bulding e processo motivazionale

6. Relazioni aziendali

- a) Stakeholder interni: definizione
- b) Obiettivi della condivisione con gli stakeholder interni
- c) Tecniche di comunicazione interna

MODULO X
on-line
ore 17.00-20.00
3 ore

1. Monitoraggio della funzione

- a) SWOT della funzione in azienda
- b) Punti di forza e debolezza:
 - Processo
 - Struttura
 - Risorse
- c) La qualifica e la certificazione della funzione
- d) I KPI di misurazione

- Il processo di definizione dei KPI
- Fonti dati, oggettività e tempestività

e) Il cruscotto di controllo

- Indicatori economico-finanziari e organizzativi
- Indicatori di costo e produttività, rispetto dei tempi
- Indicatori di misura del saving
- Indicatori di gestione dei fornitori e operatori logistici
- Indicatori di gestione/soddisfazione dei clienti interni

MODULO XI
on-line
ore 17.00-20.00
3 ore

1. La progettazione del parco fornitori

- a) Lo scouting nuovi fornitori:
 - Obiettivi dello scouting
 - Tecniche applicative
- b) La valutazione preventiva e la qualificazione dei nuovi fornitori:
 - Processo di valutazione preventiva, parametri di valutazione ed esempi applicativi

- La qualificazione: struttura dei percorsi di qualificazione in funzione della classificazione del gruppo merce

c) Vendor Rating e Rivalutazione fornitori:

- Obiettivi della valutazione a consuntivo
- La metodologia della valutazione (questionari, valutatori, frequenza di valutazione)

d) Le forme della collaborazione con i fornitori:

- Partnership, codesign, comakership

1. Gestione contrattuale delle criticità di fornitura

- a) Le diverse forme di contratto nazionali e internazionali
- b) Strategicità della scelta della forma contrattuale
- c) Forma contrattuale e politiche di acquisto
- d) Tipologie di contratto
 - L'ordine chiuso
 - La convenzione
- e) Le condizioni generali di acquisto
 - Le condizioni generali
 - Le condizioni speciali
 - Le clausole vessatorie
- f) La legge 231 e l'attività del procurement

MODULO XII
on-line
ore 17.00-20.00
3 ore

1. La Norma UNI 11502:2013

- a) Significato, campo di azione e scopo della norma
- b) L'impatto sulla costruzione e la ricostruzione della funzione procurement
- c) La sua applicazione in diversi contesti merceologici e per aziende di differenti dimensioni

MODULO XIII
on-line
ore 17.00-20.00
3 ore

MODULO XIV a
Follow-up di preparazione all'esame scritto L2 – 1,5 ore

MODULO XIV b
Follow-up di preparazione all'esame scritto L3 – 1,5 ore

I Follow-up consistono in un ripasso incentrato sulle materie di esame

MODULO XIV
on-line
ore 17.00-20.00
1,5 ore

MODULO XV

ESAME SCRITTO L2 O L3 - on-line L2 L3

ESAME di attestazione di qualifica ADACI di livello L2

La prova scritta di esame L2 è costituita da un test di 50 domande a 4 risposte chiuse ciascuna.

ESAME di attestazione di qualifica ADACI di livello L3

La prova scritta di esame L3 è costituita da un test questionario di 30 domande a 4 risposte chiuse ciascuna e di 5 domande a risposta aperta

MODULO XVI

FORMAZIONE E DEBRIEFING FINALI CON ESAME ORALE L2/L3 - In presenza - 16 ore L2 L3

ESAME di attestazione di qualifica ADACI

Sessione finale di formazione e debriefing finali, di discussione delle tesi dei partecipanti e di attestazione di qualifica ADACI L2 o L3

EDIZIONI 2024				
	Prima edizione	Seconda edizione		
MODULI I-VI	19-21-26-28 mar. 3-5 aprile	24-26-30 set. 2-7-9 ottobre	6 incontri a settimana on-line in orario 17.00-20.00	18 ore
MODULO VII - Follow up	16 aprile	16 ottobre	on-line	1,5 ore
MODULO VIII - Esame L1	23 aprile	24 ottobre	on-line	
MODULO IX	10-11 maggio	8-9 novembre	venerdì e sabato in presenza presso sede Milano	16 ore
MODULI X - XIII	14-16-21-23 mag.	13-15-19-21 nov.	4 incontri a settimana on-line in orario 17.00-20.00	12 ore
MODULO XIV - Follow up	28 maggio	26 novembre	on-line	1,5 ore
MODULO XV - Esame scritto L2 - L3	13 giugno	28 novembre	on-line	
MODULO XVI - Formazione, debriefing - Esame orale L2 - L3	21-22 giugno	13-14 dicembre	Venerdì e sabato in presenza presso sede Milano. Formazione, debriefing, discussione tesi e attestazione finale L2/L3	16 ore



DURATA
65 ore



EROGAZIONE
Come indicato in ogni singolo modulo