

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 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 discenti nella costruzione delle matrici e delle tabelle proposte, che resteranno patrimonio personale di ciascun partecipante.

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

- Costruzione e aggiornamento della SWOT
- Finalità
- Utilizzo nella preparazione alla trattativa

ESERCITAZIONE

Realizzazione di una SWOT fornitore

2. Il vendor rating

- Finalità del vendor rating
- Costruzione di un sistema di vendor rating (parametri, indicatori, algoritmi)
- Frequenza di valutazione

- I valutatori
- Utilizzo del vendor rating

ESERCITAZIONE

Creazione di un modello personalizzato di VR

3. Tecniche di visita ai fornitori

- Visite di qualifica
- Visite ispettive e di sorveglianza
- La norma UNI EN ISO 19011:2003

ESERCITAZIONE

Impostazione di una check-list di visita

MODULO 2

8 ore

1. Scouting nuovi fornitori

- Obiettivi dello scouting: la massificazione dei risultati
- Scouting attivo e passivo
- Le procedure di scouting e il tabulato di scouting

ESERCITAZIONE - Tecniche di scouting in internet

2. Analisi dei mercati di fornitura

- Le dimensioni: valori, volumi, imprese
- Distribuzione geografica e capacità produttive
- Applicazioni, i settori di sbocco e i relativi driver
- Struttura economica (marginalità, strutture costi)

- Individuazione dei principali player di mercato, analisi indici di bilancio e benchmark
- 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

- Lotti di acquisto e rotazione delle scorte
- Tecniche avanzate di riduzione stock di magazzino
- Incoterms® 2020

MODULO 3

8 ore

1. Breakdown dei prezzi e Total Cost of Ownership per beni e servizi

- Le spese generali, l'EBITDA, i costi diretti e indiretti, i costi extra
- Costi Logistici, Costi accessori, Costi occulti
- 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

- L'applicazione del VAVE in ambito procurement
- La formula generale del valore: $I = W/C$
- 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

- Indicatori economico-finanziari e organizzativi
- Indicatori di costo e produttività
- Indicatori di misura del saving
- Indicatori di gestione dei fornitori e degli operatori logistici
- 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

- La situazione patrimoniale come fotografia statica della struttura finanziaria
- Il conto economico e il cash flow come rappresentazione dinamica della capacità di generare reddito e liquidità
- Analisi per indici, per la valutazione della struttura e della situazione finanziaria
- 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

- Assessment e tecniche di mitigazione dei rischi di fornitura

- Definizione e applicazione dei KRI (Key Risk Indicator)
- 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

- La norma ISO 20400
- Prodotti, beni, servizi e differenze di applicazione
- Sviluppo di una strategia di acquisti sostenibili
- Cultura dell'organizzazione, gestione delle prestazioni, coinvolgimento degli stakeholder
- Costi per acquisti non in linea con i livelli di sostenibilità ed etica richiesta dal mercato.

MODULO 5

8 ore

1. Strumenti contrattuali avanzati: partnership, comakership, co-design

- Le possibili forme di partnership adottabili
- Il contratto di partnership
- Comarkership e co-design
- Clausole specifiche e allegati contrattuali (proprietà intellettuale, piani di miglioramento, KPI di riferimento, ripartizione cost/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

b) 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. Trattativa d'acquisto: 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

- Stakeholder interni: definizione
- Obiettivi della condivisione con gli stakeholder interni
- Tecniche di comunicazione interna

3. Gestione del Fornitore Dominante

- Introduzione al tema: rapporti clienti/fornitori e posizioni di dominanza
- Situazioni e tipologie di fornitore dominante
- Strategie e processi di gestione delle criticità

ESERCITAZIONE - Play role di trattativa. Lavoro di gruppo su un caso di trattativa



LA FORMAZIONE CONTINUA. Il mantenimento della qualifica professionale Adaci

La legge 4/2013, che è a fondamento dei processi di qualifica professionali svolti da Adaci, richiede espressamente, per i soci che hanno conseguito un attestato di qualifica professionale, l'obbligo di formazione continua. Nello spirito della legge, infatti, solo il costante aggiornamento permette al professionista del procurement di offrire la performance più adeguata. Per questo motivo ADACI ha costruito un sistema di formazione continua basato su una procedura di mantenimento della qualifica professionale.

IL MANTENIMENTO DELLA QUALIFICA PROFESSIONALE

L'attestazione di qualifica professionale Adaci resta valida nel tempo osservando i criteri di mantenimento previsti. Il possessore di qualifica ha l'obbligo di conseguire crediti su una base quinquennale attraverso la partecipazione a:

- corsi di formazione, di aggiornamento e master, seminari, convegni, giornate di studio, tavole rotonde, anche se eseguiti con modalità telematiche purché sia possibile il controllo della partecipazione;
- commissioni di studio, gruppi di lavoro o commissioni associative istituiti dal Comitato Nazionale Adaci, o da organismi internazionali della categoria professionale;
- altri eventi specificamente individuati dal Comitato Esecutivo Adaci o dalla Commissione Q2P.

ADACI INSIDE

Su programmi che vengono emessi semestralmente sono organizzate brevi sessioni on-line (della durata di 60-90 minuti) su argomenti specifici connessi con le problematiche più attuali del mondo del procurement. L'Adaci Inside è sia di natura interaziendale, e pertanto vi possono partecipare tutti i coloro i quali ne sono interessati, sia dedicato a singole aziende, in questo caso le tematiche trattate sono concordate con la direzione procurement.

Adaci inside ha una struttura caratteristica, dove ciò che muta sono gli argomenti:

- Apertura e introduzione ai temi trattati
- I relazione – 15 minuti
- Il relazione – 15 minuti
- Progetto VIRGILIO ADACI – A cura del Presidente Adaci
- III relazione – 15 minuti (opzionale)
- Tavola rotonda
- Adaci e Adaci Formanagement – Informazioni e notizie a proposito di Formazione, consulenza e qualificazione professionale
- Question time
- Chiusura lavori

La partecipazione agli ADACI INSIDE procura crediti per il mantenimento della qualifica professionale.

CORSI IN HOUSE "IN PRESENZA" E ON-LINE

Tutte le proposte di percorsi e corsi contenute in questo Catalogo sono erogabili in modalità dedicata a una singola azienda, sia con la presenza dei docenti presso la sede del cliente sia attraverso l'erogazione on-line. La configurazione, l'articolazione, la didattica e i contenuti delle attività formative sono personalizzate in funzione della tipologia di azienda (settore economico di pertinenza, dimensione, mercati di acquisto) e del profilo dei partecipanti. La frequenza di corsi "in house" costituisce titolo per maturare crediti per il mantenimento della qualifica professionale.



EDIZIONI 2021

MILANO	17-18-23-24 marzo - 15-16 aprile	28-29 settembre - 4-5-12-13 ottobre
ROMA	4-5-11-12-18-19 maggio	



Durata: 48 ore
Edizione in aula e on-line
6 giornate da 8 ore



LA PARTECIPAZIONE A QUESTO PERCORSO CONSENTE DI RAGGIUNGERE
L'ADEGUATA PREPARAZIONE AGLI ESAMI DI ATTESTAZIONE DI QUALIFICA
PROFESSIONALE ADACI DI LIVELLO **L2**