



## TECNICHE DI PROCUREMENT PER IL SENIOR BUYER E IL CATEGORY MANAGER

L2

ESB

### Un percorso destinato al senior buyer e al category manager

Il senior buyer e il category manager sono risorse che possiedono una vasta e dettagliata competenza professionale. Hanno piena contezza degli aspetti di natura tecnica del bene e servizio che acquistano e conoscono in profondità i mercati di fornitura.

### 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 e il category manager già utilizzano nel proprio lavoro. Nulla, nelle diverse trattazioni, è generico, il senior buyer e il category manager hanno 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 giorno devono obbligatoriamente essere parte del corredo del senior buyer.

Non solo metodologia, il percorso è altamente eserciziale

### Non solo metodologia, il percorso è altamente eserciziale

Per ogni materia sono previste esercitazioni d'aula molto strutturate. I partecipanti sceglieranno 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.

### Tesi per l'esame di attestazione di livello L2

I partecipanti che intendono affrontare gli esami di attestazione L2 potranno elaborare la tesi d'esame durante il periodo di attività didattica. In questo modo l'estensore della tesi avrà l'opportunità di utilizzare i contenuti trasmessi durante il percorso e di ricevere supporto sia dai docenti dei diversi moduli sia dal tutor che verrà loro assegnato. La Tesi è necessaria per superare gli esami di attestazione di livello L2. L'argomento viene concordato con la Commissione Qualificazione Professionale ADACI. La tesi deve essere conclusa entro 45 gg. dal termine del percorso.

### Modalità di erogazione

Moduli 1 e 2	doppia opzione in presenza presso sede Milano e on-line
Modulo 3A	on-line 4 ore
Modulo 3B	on-line 4 ore
Modulo 4A	on-line 4 ore
Modulo 4B	on-line 4 ore
Moduli 5 e 6	doppia opzione in presenza presso sede Milano e on-line

Per esigenze organizzative la modalità potrà subire variazione.

### 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)



#### DURATA

48 ore  
6 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.



Explorer per senior buyer è il percorso di preparazione alla prova di esame di attestazione della qualifica professionale ADACI di livello L2.



### ESB - TECNICHE DI PROCUREMENT PER IL SENIOR BUYER E IL CATEGORY MANAGER (edizioni 2026)

Milano	16-17 marzo (Mi e Web), 31 marzo (Web), 1-14-15 aprile (Web), 5-6 maggio (Mi e Web)
Milano	26-27 maggio (Mi e Web), 9-10-24-25 giugno (Web), 7-8 luglio (Mi e Web)
Milano	6-7 ottobre (Mi e Web), 20-21 ottobre (Web), 3-4 novembre (Web), 24-25 novembre (Mi e Web)

## MODULO I (SWOT - VENDOR RATING - LOGISTICA)

In presenza  
8 ore

### 1. Analisi SWOT dei fornitori

- a) Costruzione e aggiornamento della SWOT
  - b) Utilizzo nella preparazione alla trattativa
- ESERCITAZIONE** - Realizzazione di una SWOT fornitore

### 2. Il Vendor Rating

- a) Finalità e costruzione di un sistema di vendor rating (parametri, indicatori, algoritmi)
  - b) I valutatori e la frequenza di valutazione
  - c) Utilizzo del Vendor Rating
- ESERCITAZIONE** - Studio dei termini di resa più adeguati per un bene/servizio scelto dai partecipanti

### 3. Elementi chiave di logistica

- a) Lotti di acquisto e rotazione delle scorte

- b) Tecniche avanzate di riduzione stock di magazzino
- c) Incoterms® 2020

**ESERCITAZIONE** - Studio dei termini di resa più adeguati per un bene/servizio scelto dai partecipanti

### ATTESTAZIONE DI QUALIFICA PROFESSIONALE L2 AI SENSI DELLE LEGGE 4/2013

Per i partecipanti che intendono sostenere l'esame di attestazione di qualifica ADACI di livello L2 ai sensi della legge 4/2013 al termine del primo modulo verranno fornite le informazioni per l'elaborazione della tesi. Successivamente i partecipanti che avranno selezionato questa opzione verranno seguiti da un tutor sino alla conclusione della tesi.

## MODULO II (SCOUTING E ANALISI MERCATO)

In presenza  
8 ore

### 1. Scouting nuovi fornitori

- a) Obiettivi dello scouting: la massificazione dei risultati
  - b) Scouting attivo e passivo
  - c) Le procedure di scouting e il tabulato di scouting
- ESERCITAZIONE** - Tecniche di scouting in internet

### 2. Analisi dei mercati di fornitura

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

- e) Individuazione dei principali player di mercato, analisi indici di bilancio e benchmark
- f) 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. Tecniche di visita ai fornitori

- a) Visite di qualifica e ispettive
  - c) La norma UNI EN ISO 19011:2003
- ESERCITAZIONE** - Impostazione di una check-list di visita

## MODULO IIIA (BREAKDOWN- TCO E VA-VE)

On-line  
4 ore

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

- a) Le spese generali, l'EBITDA, i costi diretti e indiretti, i costi extra
  - b) Costi Logistici, Costi accessori, Costi occulti
  - c) Costi di struttura della funzione acquisti
- ESERCITAZIONE** - Sviluppo di una matrice di breakdown e di TCO di un bene o di un servizio scelto dai partecipanti

### 2. Tecniche di Should Cost

- a) Il breakdown "bottom-up" e i correttivi di mercato
- b) La definizione del prezzo di should cost

### 3. Tecniche di Value Analysis

- a) L'applicazione della Value Analysis in ambito procurement
- b) La formula generale del valore:  $I = W/C$

## MODULO III B (KPI)

On-line  
4 ore

### 3. KPI di misurazione acquisti e logistica

- a) Indicatori economico-finanziari e organizzativi
- b) Indicatori di costo e produttività
- c) Indicatori di misura del saving

- d) Indicatori di gestione dei fornitori e degli operatori logistici

- e) Indicatori di gestione/soddisfazione dei clienti interni

**ESERCITAZIONE** - Individuazione del panel di indicatori di prestazione per una azienda-tipo

## MODULO IVA (ANALISI BILANCIO E BUDGET ACQUISTI)

On-line  
4 ore

### 1. Analisi bilancio dei fornitori e budget acquisti

- a) La situazione patrimoniale come fotografia statica della struttura finanziaria
- b) Il conto economico e il cash flow come rappresentazione dinamica della capacità di generare reddito e liquidità

- c) Analisi per indici, per la valutazione della struttura e della situazione finanziaria

- d) La costruzione del budget degli acquisti

**ESERCITAZIONE** - Evidenza degli indici di bilancio di un fornitore di un bene/servizio scelto dai partecipanti

## MODULO IVB (RISK MANAGEMENT E SOSTENIBILITÀ)

On-line  
4 ore

### 2. RISK management – I KRI

- a) Assessment e tecniche di mitigazione dei rischi di fornitura
  - b) Definizione e applicazione dei KRI (Key Risk Indicator)
  - c) 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

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

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

- Le possibili forme di partnership adottabili
- Il contratto di partnership
- Comakership e co-design
- Clausole specifiche e allegati contrattuali (proprietà intellettuale, piani di miglioramento, KPI di riferimento, ripartizione costi/ricavi) 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
- Subfornitura
  - Legge 192 del 1998 e differenze dal contratto d'appalto
  - Evitare il rischio di responsabilità solidale
  - Abuso di dipendenza economica

### 3. Incoterms® 2020

- 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 V**  
(STRUMENTI  
CONTRATTUALI,  
SUBAPPALTO E  
SUB-FORNIURA ED  
INCOTERMS)  
In presenza  
8 ore

### 1. Tecniche avanzate di negoziazione

- 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

- Obiettivi della condivisione con gli stakeholder interni

- Tecniche di comunicazione interna.

### 3. Gestione del Fornitore Dominante

- Rapporti clienti/fornitori e dominanza
- Situazioni di fornitore dominante

**ESERCITAZIONE** - Lavoro di gruppo su un caso di trattativa.



Explorer per senior buyer è il percorso di preparazione alla prova di esame di attestazione della qualifica professionale ADACI di livello L2.

**MODULO VI**  
(STRATEGIE DI  
NEGOZIAZIONE)  
In presenza  
8 ore

### L'ATTESTAZIONE DI QUALIFICA PROFESSIONALE L2 AI SENSI DELLA LEGGE 4/2013

**La frequenza del percorso "Explorer per Senior Buyer" consente di raggiungere la preparazione ottimale per affrontare l'esame di attestazione di qualifica Q2P di ADACI di livello L2 ai sensi della legge 4/2013 (cfr. pag. 4 e 5).**

Si osservi che per accedere alle prove di esame L2 è indispensabile possedere l'attestazione di livello L1. Per i partecipanti all'EXPLORER che non avessero già conseguito l'attestazione L1 è prevista, durante il percorso, la possibilità di affrontare gli esami L1.

La quota di partecipazione all'esame di attestazione di livello L2 **NON È COMPRESA** in quella del percorso Explorer per Senior Buyer. La quota è di 300,00 Euro + IVA.

Materia*	Domande	Materia*	Domande
Scouting	1	Budget	2
Utilizzo del vendor rating	3	RISK management	5
Visita ai fornitori	2	Elementi di sostenibilità per il procurement	2
Analisi SWOT	2	Elementi contrattuali per beni, servizi e prestazioni	4
Analisi dei mercati di fornitura	3	Subappalto e subfornitura	3
Elementi di Reshoring, nearshoring e global sourcing	2	Logistica e Incoterms®	2
Elementi chiave di logistica	3	Trattativa d'acquisto e negoziazione strategica	4
Analisi costo – Breakdown e TCO	2	Early involvement	2
VAVE	2	Gestione del Fornitore Dominante	2
KPI acquisti e logistica	2	<b>TOTALE</b>	<b>50</b>
Analisi bilancio e should cost	2		