

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 (Vendor List) è uno strumento strategico per gestire la complessità degli approvvigionamenti, garantendo un bacino sicuro e costantemente aggiornato di partner qualificati. Aiuta a rispondere rapidamente ai nuovi fabbisogni e a mitigare i rischi legati a interruzioni di fornitura o monopoli. Il corso guida i partecipanti nella valutazione, nell'inserimento e nel monitoraggio dei fornitori, fornendo metodologie adattabili a qualsiasi realtà aziendale. Tramite due esercitazioni pratiche, si imparerà a costruire un sistema di qualificazione preventiva per i nuovi fornitori e un modello di Vendor Rating per misurare le prestazioni di quelli attivi.

OBIETTIVI

- Classificazione Merceologica: Strutturare le categorie in linea con acquisti, spesa e mercato.
- Qualifica Fornitori: Ottimizzare procedure e piattaforme di approvazione.
- Valutazione Preventiva: Creare questionari e algoritmi per selezionare nuovi partner.
- Vendor Rating: Misurare le performance a consuntivo dei fornitori attivi.

DESTINATARI

- Vendor Management: Per gestire le valutazioni e i sistemi di rating.
- Procurement (Responsabili, Category, Buyer): Per strutturare un albo strategico per il business.
- Qualità Fornitori (SQA): Per padroneggiare le dinamiche della Vendor List.
- Business Unit ed Enti Tecnici: Per chi gestisce acquisti diretti e indiretti, anche saltuariamente.

AGENDA

modulo 1

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 2

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
On-line



Edizione
16/24 Luglio 2026

