

LEADERSHIP EVOLUTIVA

CORSO DI FORMAZIONE SPECIALISTICO DEDICATO ALLE FIGURE RESPONSABILI DELLE FUNZIONI PROCUREMENT

Lo scopo del corso è quello di lavorare sulla capacità di sviluppare maggiore consapevolezza del Manager della funzione Procurement attraverso la comunicazione e l'intelligenza relazionale per guidare team e relazioni complesse.

Il Manager del Procurement è chiamato, nella fattispecie delle logiche comunicazionali interne ed esterne della funzione procurement, ad esercitare una leadership trasversale, capace di influenzare non solo i fornitori ma anche i reparti interni e le direzioni strategiche.

Essere leader significa ispirare fiducia, promuovere collaborazione, gestire conflitti e valorizzare i talenti del proprio team. Questo corso, a taglio esperienziale e in modalità interattiva si concentrerà sullo sviluppo delle competenze di leadership personale e relazionale.



OBIETTIVI

- Rafforzare la consapevolezza del proprio stile di leadership e il suo impatto sulle persone e sull'organizzazione.
- Sviluppare competenze relazionali, empatia e capacità di comunicazione assertiva per gestire relazioni complesse.
- Migliorare la gestione delle dinamiche di team e la capacità di influenzare in contesti interfunzionali e trasversali.
- Promuovere motivazione, engagement e fiducia all'interno del team favorendo collaborazione e senso di appartenenza.
- Gestire conflitti e differenze di visione trasformandoli in occasioni di apprendimento e crescita collettiva.



DESTINATARI

- Responsabili e Coordinatori della Funzione Acquisti
- Category Manager e Senior Buyer con ruoli di leadership
- Professionisti interessati a potenziare la propria influenza in contesti organizzativi complessi

Edizione unica:
20 Gennaio 2026

Durata:
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

Costo:
Soci ADACI € 700,00 / non Soci € 900,00 *

PROGRAMMA

1) Lo stile di leadership del Manager della funzione procurement

- a) Rafforzamento della consapevolezza
- b) Tecniche di miglioramento

2) Le competenze relazionali

- a) L'empatia
- b) La comunicazione assertiva

3) Il team Procurement

- a) La gestione delle dinamiche
- b) La capacità di influenza nei contesti trasversali
- c) Tecniche motivazionali
- d) Engagement del team
- e) Costruzione di un clima di fiducia

4) Conflitti e diversità

- a) Tipologia e casistiche dei conflitti
- b) Diversità di visione
- c) La crescita collettiva sul conflitto e la diversità

*Tutti i prezzi riportati si intendono al netto di IVA