

6 giornate in 6 location

L3

Un percorso formativo itinerante in imprese di eccellenza. Per approfondire modelli e strumenti d'avanguardia attraverso il confronto con i protagonisti aziendali.

“Liquido” per le competenze tecniche, gestionali, professionali e relazionali che si combinano ed integrano con nuove competenze digitali per trasferire in modalità diretta contenuti e saperi.



FOCUS SU ACQUISTI, LOGISTICA E SUPPLY CHAIN

Un itinerario formativo focalizzato sulle soluzioni del presente, implementate dalle funzioni acquisti, logistica e/o supply chain management.



PERCORSO ITINERANTE PRESSO LE SEDI DELLE IMPRESE

Sei incontri ospiti di aziende protagoniste dell'eccellenza italiana.



TESTIMONIAL AZIENDALI E FORMATORI DI ESPERIENZA

Ogni giornata è dedicata ad un tema del supply management, discusso e condiviso con manager e imprenditori dell'azienda ospitante e formatori di esperienza, così da offrire un qualificato mix di teoria e pratica.



CONFRONTO TRA PROFESSIONISTI

Il percorso Liquid Procurement Training è associato alla proposta “CPO Lounge ADACI”, una modalità di confronto diretto tra i responsabili della funzione acquisti.

Obiettivi

Prendere parte ad incontri fra professionisti al fine di confrontarsi sull'introduzione e sull'uso quotidiano di modelli e strumenti è individuare modalità per migliorare la performance della propria azienda in un contesto stimolante di crescita condivisa.

A chi si rivolge

- Executive, imprenditori e professionisti degli acquisti, della logistica e della supply chain
- Junior di talento interessati ad accelerare il loro percorso esperienziale
- Professionisti di altri dipartimenti aziendali che desiderino sperimentare nuove soluzioni e apprendere dal confronto.



in coordinamento con le attività della



L'azienda può acquistare una partecipazione al percorso e inviare persone diverse alle differenti sessioni formative.

PROGRAMMA INCONTRI 2020



15 Aprile 2020

Navigare nell'incertezza: strumenti per pianificare con i fornitori

L'incertezza è imprevedibile e quindi scomoda. Un cocktail micidiale per cui esistono pochissimi antidoti e meno ancora soluzioni permanenti e definitive. Contro elevati livelli di incertezza molto spesso si sceglie consapevolmente di navigare a vista, magari perché non si sa cosa fare, o non si può fare altrimenti. La pianificazione dei fornitori in condizioni di incertezza è, quindi, diventata un ingrediente essenziale per una Triple-A supply chain.



7 maggio 2020

La filiera del sourcing verso la centralità del cliente

Porre l'attenzione sul cliente modifica la prospettiva della catena di fornitura rendendola più flessibile e reattiva. Utilizzando la metodologia LEGO® SERIOUS PLAY® come supporto metaforico di accelerazione dei processi decisionali di carattere strategico, operativo e relazionale si modelleranno con le mani azioni e piani condivisi, sfruttando il contributo al 100% dei membri del team con risultati visibili e condivisi.



26 Maggio 2020

La negoziazione generativa alla base delle relazioni nella supply chain

La dimensione relazionale delle imprese partecipanti della rete si fonda su un rapporto di fiducia e rapporto di reciproca convergenza di processi obiettivi e risultati. Le regole vengono rispettate se c'è fiducia e la fiducia viene promossa dalla continuità della relazione.



10 giugno 2020

Performance operativa e finanziaria dell'azienda

A fronte di un budget più ampio di gestione, gli Acquisti influenzano le prestazioni finanziarie di Prezzo, Performance e Qualità. Ruoli complementari e di supporto fra Finance e Procurement si intrecciano nella valutazione dei fornitori e degli algoritmi predittivi sul rischio di fornitura e nella gestione degli equilibri di sostenibilità del business. «Il supply chain finance è una fonte di capitale molto importante, che ormai va oltre al semplice produci-acquista-consegna, finanzia e libera capitale per l'azienda».



16 Settembre 2020

Innovation procurement

Dopo il green procurement e il sustainable procurement, affronteremo il caso dell'“innovation procurement” quale mezzo per diffondere e sostenere l'innovazione in azienda e nella supply chain. Insieme esamineremo le modalità con le quali il procurement, servendosi di dati disponibili in tempo reale, analytics predittivi, applicazioni di blockchain e intelligenza artificiale, sia potuto pervenire a decisioni sempre più consapevoli e soprattutto favorevoli per lo sviluppo del business aziendale.



23 Ottobre 2020: ADACI Formanagement - Milano

Discussione finale di chiusura del percorso con tutti i partecipanti guidati da due facilitatori, fra i quali un esponente del mondo accademico.



Durata
6 giornate in 6 location

TARIFFA PER	SOCI ADACI	NON SOCI ADACI
Percorso da 4 giornate a scelta	2.200€*	2.500€*
Percorso completo da 6 giornate	3.300€*	3.600€*

*I prezzi indicati si intendono IVA esclusa

Date, Location e Temi potrebbero subire variazioni per motivi organizzativi
Per i programmi completi e per ogni informazione didattica e commerciale supplementare si prega contattare la Segreteria Corsi: Tel. 02 40072474 (ext.3) - email: formanagement@adaci.it