

NETWORKING PROCUREMENT TRAINING



Sourcing-net training

Il LIQUID PROCUREMENT TRAINING, dopo il successo delle edizioni degli ultimi anni, si rinnova e cambia pelle. Ora è il "NETWORKING PROCUREMENT TRAINING", una proposta formativa che ha accentuato il suo significato di momento di confronto e di scambio di esperienza. Un percorso formativo itinerante (in presenza e/o on-line) articolato in 6 moduli con 6 aziende best performer, a contatto diretto con manager e imprenditori per consolidare le competenze professionali della gestione dei fornitori e dei processi di supply management

ABSTRACT

Comprendere e approfondire modelli e tecniche all'avanguardia con il confronto diretto con i protagonisti aziendali. Un approccio flessibile e approfondito in virtù delle 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 PROCUREMENT, LOGISTICA E SUPPLY CHAIN

Un itinerario formativo focalizzato sulle soluzioni implementate dalle funzioni acquisti, logistica e/o supply chain management dei best performer.



PERCORSO ITINERANTE PRESSO LE SEDI DELLE IMPRESE

Sei incontri, virtuali o fisici, ospiti di aziende protagoniste dell'eccellenza italiana.



TESTIMONIAL AZIENDALI E FORMATORI DI ESPERIENZA

Ogni modulo di una giornata da 8 ore è dedicato 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 Networking Procurement Training è associato alla proposta "CPO Lounge ADACI" (Vedi pag. 67) una modalità di confronto diretto tra i responsabili della funzione acquisti.

OBIETTIVI

- Offrire l'opportunità di prendere parte ad una serie di incontri fra professionisti del procurement al fine di confrontarsi sull'introduzione e sull'uso quotidiano di modelli e strumenti
- Permettere di individuare le modalità per migliorare la performance della propria azienda in un contesto stimolante di crescita condivisa
- Trasmettere, in ciascuna azienda nella quale si tiene il modulo, conoscenze e informazioni di dettaglio connesse con la specificità dei processi di procurement del contesto.

DESTINATARI

- Responsabili, Senior Buyer e Category Manager di aziende ogni dimensione e attive in tutti i settori di attività economica (per ricevere una formazione approfondita sui temi più rilevanti della professione e per avere l'opportunità di svolgere un benchmarking sulle strategie e le politiche di acquisto)
- Talentuosi/Talent Buyer junior (per accelerare il proprio percorso esperienziale)
- Imprenditori, professionisti e consulenti di area Procurement, Logistica e Supply Chain (per avere la possibilità di conoscere le forme organizzative e le procedure di procurement in diverse situazioni aziendali)
- Responsabili di altri enti tecnici e unità di business (per sperimentare e apprendere nuove soluzioni organizzative e operative dal confronto presso le diverse situazioni aziendali nel quale si svolge il percorso)

Percorso svolto in presenza fisica o virtuale presso le aziende ospitanti



NOTA: La tipologia di edizione verrà stabilita in funzione della situazione sanitaria nel periodo previsto per l'erogazione del percorso