



ADACI PROCUREMENT EVOLUTION TRAINING

FORMAZIONE EXECUTIVE PER GUIDARE IL PROCUREMENT STRATEGICO:

leadership, innovazione, AI e competenze manageriali per i responsabili degli acquisti di oggi e di domani

Un percorso executive ispirato alle migliori best practice del procurement internazionale e orientato alla trasmissione di contenuti e strumenti di natura manageriale. L'itinerario propone una disamina approfondita dell'impostazione strategica della funzione, un approfondimento articolato sulle caratteristiche del ruolo e una carrellata sulle criticità che il responsabile affronta nella sua azione quotidiana: dalla strategia di categoria e la matrice di Kraljic al Total Cost of Ownership, dal vendor rating al rischio di fornitura, dai KPI e dall'intelligenza artificiale ai contratti nazionali e internazionali, fino agli approfondimenti sulla negoziazione e sulle competenze di leadership e comunicazione che deve avere un executive del Procurement moderno.

Ogni argomento è esaminato nei dettagli più rilevanti per la costruzione del disegno strategico di Procurement, applicato su business case e condotto da docenti di lunga esperienza professionale e didattica.

Rivolto a manager con esperienza e a giovani talenti ad alto potenziale, il corso porta i partecipanti ad ottenere la preparazione ottimale per ricoprire ruoli di elevata responsabilità e per affrontare gli esami di attestazione di qualifica professionale ADACI di livello L3, esperto di acquisti e supply management ai sensi della legge 4/2013.

Il percorso, della durata complessiva di 75 ore, si articola in:

- 7 giornate di formazione da 8 ore ciascuna
- 15 ore, distribuite lungo il percorso formativo, dedicate allo sviluppo dei Project Work che saranno orientati alla predisposizione delle tesi d'esame orale di attestazione di qualifica professionale ADACI di livello L3
- 4 ore di follow up di preparazione all'esame scritto di attestazione di qualifica professionale ADACI di livello L3.



**05-06-17-18-30
novembre**

**01-15
dicembre**

- Follow up L3 il 18 dicembre
- Esame scritto L3 il 22 dicembre
- Project Work ed esame orale L3 da definire durante il percorso

Obiettivi del corso

- Definire la strategia della funzione acquisti e tradurla in category strategy, budget e obiettivi strategici difendibili davanti al vertice aziendale
- Segmentare il portafoglio acquisti con la matrice di Kraljic e derivarne strategie organizzative e negoziali differenziate per categoria
- Valutare costi, obiettivi di sostenibilità e rischi di fornitura con TCO, analisi del valore, analisi di bilancio del fornitore e piani di business continuity
- Progettare sistema di misurazione della funzione — Vendor Rating, KPI, cruscotto direzionale con supporto degli strumenti AI
- Preparare e condurre negoziazioni complesse, incluse quelle contrattuali, applicando il metodo di Harvard e la gestione della dimensione relazionale
- Esercitare una leadership efficace: comunicare la vision, sviluppare il team, sostenere le proprie scelte davanti al board

Cosa imparerai

- Costruire una matrice di Kraljic sul tuo portafoglio trasformarla in strategie di categoria con azioni programmate
- Impostare un budget acquisti con saving classificati correttamente che contempla obiettivi ESG e di rischio quantificati
- Valutare un fornitore critico e riconoscere per tempo segnali di rischio finanziario
- Utilizzare l'Early Involvement per individuare e gestire le opportunità di innovazione
- Progettare un sistema di vendor rating e usarlo per decisioni di allocazione e sviluppo fornitori
- Identificare le clausole contrattuali a maggior impatto economico e impostare una strategia efficace, anche su contratti internazionali
- Preparare una negoziazione con preparazione e strategia basate su criteri oggettivi e condurla gestendo anche la dimensione emotiva
- Presentare e difendere un piano acquisti davanti a un board con dati, sintesi e gestione delle obiezioni

Perché scegliere questo corso

- L'Attestazione di Qualificazione Professionale ADACI a livello L3 esperto in acquisti e supply management
- Un percorso completo che copre tutte le dimensioni del Procurement moderno
- Taglio autenticamente executive: ogni contenuto è impostato sul punto di vista di chi decide, gestisce budget e risponde a un board
- Approccio esperienziale: business case con dati realistici, role play negoziali con ruoli riservati e un pitch finale davanti a una giuria d'aula
- Framework riconosciuti, applicati davvero: Kraljic, TCO, VA/VE, vendor rating, metodo di Harvard usati direttamente sui casi e sulle esperienze aziendali dei partecipanti
- Spendibilità immediata: durante il corso i partecipanti produrranno strumenti operativi direttamente sfruttabili in azienda

Programma



Modulo 1 - Il Procurement Strategico e la Leva del Valore

- Un cambiamento di paradigma: dal Purchasing al Procurement Strategico
- Maturity Self-Assessment: Posizionamento della propria funzione e definizione delle priorità di trasformazione
- Il Procurement End-To-End: Processo ed Impianto Strategico
- Advanced Portfolio Management: Il modello di Kraljic evoluto
- Gestione delle asimmetrie e delle dinamiche del potere Cliente-Fornitore
- Esercitazione: Segmentazione del portafoglio e trappole di classificazione
- Sviluppare ed implementare il Piano Strategico del Procurement
- Allineamento della Roadmap Operativa
- Budget Acquisti: Classificazione del saving, architettura del valore, cost avoidance,
- Forecast e Validazione del Budget: Allineamento strategico con gli Stakeholder
- Tecniche di costruzione del Budget Acquisti
- La Dashboard del Budget

5 novembre 2026



Modulo 2 - Governare il Portafoglio Acquisti: Segmentazione, Cost Analysis e Risk Management

- Risk Management: Rischio di fornitura, indici finanziari, business continuity
- Assessment e Calcolo dei Rischi di Fornitura
- Le Politiche di Trattamento dei Rischi e le Procedure Attuative
- Mappa dei Rischi di Fornitura e Resilienza della Supply Chain
- Mappatura delle Vulnerabilità, Solidità Finanziaria e sistemi di Early Warning
- Esercitazione: Valutazione del Rischio di Fornitura e Strategia di De-Risking
- La Sostenibilità nel Processo di Procurement
- EU Green Deal: Integrare la Sostenibilità nel Valore di Filiera
- Business Case: Progetto di coinvolgimento degli attori di Filiera nel Programma di Sostenibilità
- Value&Cost Engineering: dal TCO alle tecniche di Value Analysis e Cost Breakdown
- Analisi Predittiva dei Costi (Should Cost Analysis)
- Esercitazione: Analisi dei Driver di costo e Modello Should Cost

6 novembre 2026



Modulo 3 – Data Driven Procurement & AI

- Il CPO nell'era del Data Driven Decision Making: nuove responsabilità decisionali e opportunità
- Data Analytics per il Processo Decisionale
- Analisi descrittiva e tecniche di Data Analysis: metodi e strumenti
- Architettura dei KPI di funzione: dalla Strategia Aziendale ai KPI per il Procurement
- Esercitazione: Albero dei KPI della propria funzione
- Advanced Spend Analytics: Cruscotto Direzionale e Scorecard di Funzione
- L'impatto dell'Intelligenza Artificiale: Implicazioni Organizzative, di Competenze e Processo
- Digital Risk: Qualità dei Dati, Compliance e Sicurezza dei Sistemi AI
- Esercitazione: CPO Dashboard & AI

17 novembre 2026



Modulo 4 - Governare l'Ecosistema Fornitori

- Vendor Rating & Relationship Management: come impostare una gestione strategica del parco fornitori
- Architettura di un modello di Vendor Rating (Criteri, Pesi, Scale di Valutazione)
- Dal Rating al Piano di Sviluppo dei Fornitori: trasformare il rating in un Piano Evolutivo in coerenza con la Strategia di Procurement
- Esercitazione: Progettazione delle Scorecard di Vendor Rating
- Una Visione Sistemica della Supply Chain: Mapping e Resilienza
- Mappatura delle dipendenze critiche: Identificare le vulnerabilità nascoste della filiera
- Geopolitica degli Approvvigionamenti: Tradurre il rischio geopolitico in criteri operativi
- Modelli di Collaborazione per la Stabilità di Filiera
- Esercitazione: Mappatura Multi-Tier di una filiera critica e Costi della Resilienza

18 novembre 2026



Modulo 5 – Legal Governance nel Procurement

- Introduzione ai principali sistemi giuridici esistenti (Civil Law, Common Law, altri sistemi)
- Le principali convenzioni internazionali
- Caratteristiche e relative tecniche redazionali dei contratti di acquisto internazionali (Beni Materiali, Servizi e Prestazioni, Appalto di Lavori)
- Esame della struttura di un contratto internazionale e di alcune clausole tipiche (Protezione proprietà industriale e intellettuale, Riservatezza, Risoluzione, Risarcimento danni, Penali e Garanzie)
- Esempi di peculiarità relative alla contrattualistica per diverse aree geografiche (UE, UK, USA, Giappone, Far East, Africa)
- Business Case: Contract Review di un Accordo di Fornitura
- Mappatura Clausole/Rischio e Prioritizzazione
- Incoterms® come strumento per regolamentare le modalità di consegna ed il trasferimento di responsabilità

30 novembre 2026



Modulo 6 – Negoziazione Strategica

- I Modelli di Negoziazione: Il Metodo di Harvard
- Gestione del Fornitore Dominante
- Esercitazione: Negoziazione con Fornitore Dominante
- La Dimensione Relazionale ed Emotiva
- Esercitazione: Simulazione Avanzata di Negoziazione Multi-Issues
- Strategie di Negoziazione Contrattuale Avanzata
- Costruzione dell'Agenda Negoziabile
- Soluzione degli Stalli: Tattiche e Tecniche
- Comunicazione Interpersonale ed Ascolto Empatico
- L'impatto dell'Emotività nella Negoziazione

1 dicembre 2026



Modulo 7 – Executive Leadership per il Procurement

- Leadership Relazionale ed Influenza Strategica
- Stakeholder Engagement e Sviluppo del Team
- Esercitazione: Dinamiche Transazionali e Struttura del Feedback Efficace
- Vision della Funzione e Roadmap Operativa
- Comunicazione Multilivello: Allineamento con il Board ed Ispirazione del Team
- Esercitazione: Costruzione della Vision Statement e Stakeholders Pitch
- Growth Mindset e Driver di Miglioramento Continuo
- Change Management: Strategie di Comunicazione Interna per supportare la Trasformazione dei Processi
- Executive Public Speaking & Board Pitching
- Esercitazione: Board Pitch

15 dicembre 2026



Tariffa Non Socio ADACI 5.600 € *

Tariffa Socio ADACI 4.900 € *

**I prezzi si intendono IVA esclusa*

Modalità di partecipazione

La formazione sarà erogata in presenza e in modalità online dalle ore 9.00 alle 18.00

Il follow up L3 e gli esami di attestazione di qualifica professionale ADACI di livello L3 saranno svolti in modalità online

Iscrizioni online all'indirizzo:

<https://shop.adaciformanagement.it/corso-procurement-evolution-training-mi-web-novembre-dicembre-2026.html>

Informazioni

formanagement@adaci.it

Tel. 02 40072474 - Via Imperia, 2 - 20142 Milano

ADACI
FORMANAGEMENT