PERCORSO ADACI

TECNICHE E STRUMENTI PER IL MANAGEMENT STRATEGICO DELLA FUNZIONE PROCUREMENT

L1 L2 L3

L'UNICO PERCORSO DI MANAGEMENT DEL PROCUREMENT CHE PERMETTE L'ACQUISIZIONE DELL'ATTESTAZIONE DI QUALIFICA ADACI DI LIVELLO L3 AI SENSI DELLA LEGGE 4/2013 (si confrontino le informazioni sull'attestazione ADACI a pag. 4 e sul mantenimento dell'attestazione a pag. 5)

LA STRUTTURA DEL PERCORSO PREVEDE LEZIONI ON-LINE IN ORARIO 17.00-21.00 NEI GIORNI FERIALI E 09.00-13.00 IL SABATO MATTINA E ALCUNE SESSIONI IN PRESENZA PRESSO LA SEDE DI ADACI FORMANAGEMENT DI MILANO NEI GIORNI DI VENERDÌ E SABATO

ADACI e Adaci Formanagement sono lieti di presentare questo nuovo itinerario dedicato alla formazione dei manager procurement. Il percorso consente di conseguire l'attestazione di qualifica professionale Q2P di livello L3 ai sensi della legge 4/2013. Si tratta di un percorso molto avanzato, articolato su temi e argomenti ispirati alle migliori best practice del procurement internazionale e che è orientato alla trasmissione di contenuti e strumenti di natura manageriale. L'itinerario propone una disamina approfondita degli aspetti di impostazione strategica dell'attività della funzione, un approfondimento articolato sulle caratteristiche del ruolo e una carrellata densa e compatta sulle criticità che il responsabile deve affrontare nel corso della sua azione quotidiana. Ogni argomento è affrontato esaminandone i dettagli e gli aspetti più rilevanti necessari per la creazione del disegno strategico di procurement. Nessun particolare è stato lasciato al caso, e il partecipante potrà pertanto ascoltare docenti di lunga esperienza sia professionale sia didattica affrontare gli argomenti cruciali per una gestione di successo di una funzione procurement.
Gli insegnamenti proposti permetteranno ai partecipanti di raggiungere la preparazione ottimale sia per ricoprire con la necessaria competenza ruoli di elevata responsabilità sia per affrontare gli esami di attestazione di qualifica professionale ADACI di livello L3.

La struttura e gli orari

Gli orari e le modalità di erogazione sono stati studiati per consentire la fruizione del percorso con una limitata sovrapposizione sugli spazi temporali lavorativi. Accanto a una serie di moduli on-line tenuti in orario 17.00 – 21.00 sono previste una coppia di due giornate in presenza presso la nostra sede di Milano nei giorni di venerdì e sabato.

L'attestazione di qualifica professionale Q2P di ADACI ai sensi della legge 4/2013

A metà percorso è prevista la prova di esame di attestazione di qualifica ADACI di livello L1, un test scritto il cui superamento consente di acquisire l'attestazione di qualifica professionale "Buyer". Al termine i partecipanti affronteranno gli esami di attestazione di qualifica professionale di L3 "Manager di acquisti e supply management". La prova di esame è costituita da un test scritto e dalla discussione davanti a una commissione di una Tesi elaborata durante il percorso.

Tesi per l'esame di attestazione di livello L3

I partecipanti che intendono affrontare gli esami di attestazione L3 potranno elaborare la tesi d'esame durante il periodo di attività didattica. In questo modo l'estensore della tesi avrà l'opportunità di utilizzare i contenuti trasmessi durante il percorso e di ricevere supporto sia dai docenti dei diversi moduli sia dal tutor che verrà loro assegnato. La Tesi è necessaria per superare gli esami di attestazione di livello L3. L'argomento viene concordato con la Commissione Qualificazione Professionale ADACI. La tesi deve essere conclusa entro 45 gg. dal termine del percorso.

DURATA
75 ore

EROGAZIONE
In presenza e on-line
(come indicato
in ogni singolo modulo)

OBIETTIVI

- ✔ Consentire l'individuazione degli elementi strategici chiave per l'azione del procurement nella propria realtà aziendale
- ✔ Fornire, per ciascun elemento strategico, le nozioni e le conoscenze più adeguate a informare l'attività manageriale del responsabile
- ✔ Consentire la declinazione degli insegnamenti e della pratica della strategia di acquisto nell'elaborazione di specifiche procedure e politiche di acquisto
- ✔ Permettere ai partecipanti di sperimentare gli insegnamenti ricevuti durante l'esercitazione in continuo che il percorso prevede

DESTINATARI

- **Responsabili delle Funzioni Procurement di aziende di dimensione media e medio-grande** (per raggiungere la completa padronanza della metodologia di costruzione e di realizzazione del piano strategico del procurement aziendale)
- **Responsabili Acquisti di unità di business e Team Leader di direzioni acquisti di aziende grandi e molto grandi** (per declinare all'interno del perimetro della propria attività l'impostazione di un progetto acquisti di alto valore)
- **Responsabili delle Funzioni di Staff Acquisti - procedure, reporting, vendor management** (per apprendere gli elementi chiave di un piano strategico allo scopo di orientare correttamente la costruzione degli strumenti di supporto alle azioni delle linee operative del procurement).

MODULO I
(PROCUREMENT STRATEGICO)
on-line
ore 17.00-21.00
4 ore

1. Il Procurement Strategico
a) Un Cambiamento di Paradigma: dagli Acquisti al Procurement Strategico
b) Vision: Definizione e Comunicazione
c) Il processo di Procurement End-to-End e la creazione di valore nelle sue fasi
d) Sviluppare ed implementare il Piano Strategico del Procurement
e) Allineamento della Roadmap Operativa
f) Growth Mindset: approccio "Open MInd" e capacità di Innovazione

MODULO II
(LEADERSHIP E MENTORING STRATEGICI)
on-line
ore 17.00-21.00
4 ore

1. Una Leadership Multidimensionale
a) Oltre i confini funzionali: Obiettivi Condivisi e Collaborazione Interaziendale per il Vantaggio Competitivo
b) La Comunicazione Interna : costruire Relazioni Strategiche con le altre funzioni
2. Potenziare il Team: Leadership, Crescita e Mentoring Strategico
a) Leadership Strategica nel Procurement: sviluppare una cultura di team performante
b) Principi di Team Building: definizione dei Ruoli, Competenze e Modelli Organizzativi efficaci
c) Guidare l'innovazione ed il cambiamento nel gruppo
d) Il Mentoring Strategico nell'Organizzazione
e) Gestire la Performance ed il Feed Back Efficace

MODULO III
(ANALISI POSIZIONAMENTO)
on-line
ore 17.00-21.00
4 ore

1. Strategie di Acquisti Efficaci
a) Dalla Strategia Aziendale al Piano Strategico di Procurement
b) Analisi del contesto aziendale: Scelte Strategiche, Tattiche e Operative
2. Posizionamento dei gruppi merce
a) Un nuovo approccio alla matrice di Kraljic
- Rilevanza dell'acquisto e criticità dei mercati di fornitura
- L'indice complessivo di posizionamento

b) Azioni contingenti e strategiche sulla base del posizionamento
- Politiche di acquisto ed azioni per il miglioramento del posizionamento
- Il Category management

c) Le strategie personalizzate per gruppo merce
d) La costruzione del portafoglio fornitori

MODULO IV
(BREAKDOWN E TCO)
on-line
ore 17.00-21.00
4 ore

1. Breakdown del prezzo
a) Finalità e utilizzo del breakdown (politiche di acquisto, comparazione offerte, negoziazione)
b) Individuazione e calcolo delle componenti dirette e indirette
c) Le spese generali del fornitore e l'EBITDA
d) Il breakdown come leva negoziale
2. Il Total Cost of Ownership
a) Necessità strategiche e applicazioni pratiche del TCO
b) La funzione procurement e la gestione del TCO
c) Il calcolo del TCO (componenti logistiche, accessorie, occulte, di struttura)
d) La comparazione delle offerte su base TCO

MODULO V
(PROCUREMENT RISK MANAGEMENT)
on-line
ore 17.00-21.00
4 ore

1. Procurement Risk Management
a) Assessment dei rischi di fornitura (fornitori, forniture, mercati)
b) Il calcolo del rischio di fornitura
c) Le politiche di trattamento dei rischi
d) Le procedure attuative
e) La misura del rischio di fornitura (i Key Risk Indicator)
f) Sostenibilità e rischio di fornitura

MODULO VI
(BUDGET ACQUISTI)
on-line
ore 17.00-21.00
4 ore

1. Il budget degli acquisti
a) Budget aziendale e budget degli acquisti
b) Budget dinamico e statico
c) Le varianze
d) Le fonti prezzo, le banche dati
e) I modelli previsionali e l'analisi dei trend dei prezzi
f) Tecniche di costruzione del budget degli acquisti
g) La dashboard del budget
h) Il budget e le politiche di acquisto

MODULO VII
(FOLLOW UP L1)
on-line
ore 17.00-19.00
2 ore

Follow-up di preparazione all'esame scritto L1
Il Follow-up consiste in un ripasso incentrato sulle materie di esame con un focus su contrattualistica, negoziazione e logistica

MODULO VIII - (ESAME L1)

ESAME L1 - on-line L1

ESAME di attestazione di qualifica ADACI di livello L1

La prova di esame L1 è costituita da un test di 28 domande a 4 risposte chiuse, al superamento del quale il candidato riceve l'attestazione di qualifica.

MODULO IX (INTELLIGENZA ARTIFICIALE PROCUREMENT)

on-line
ore 09.00-13.00
(sabato) 4 ore

1. Introduzione sull'intelligenza artificiale: quale è lo stato dell'arte oggi? Quali sono le principali applicazioni?

2. L'Intelligenza Artificiale e il procurement:

a) Assistenza virtuale nella fase di ricezione, analisi e approvazione della richiesta di acquisto da parte dell'ente richiedente
b) L'analisi dei mercati di acquisto (dati, informazioni, tendenze)
c) Lo scouting, la valutazione, la qualificazione e la riqualificazione dei fornitori
d) Assistenza alla gara (richieste di offerta, comparazione delle offerte dei fornitori)
e) Assistenza nella scelta e nella modifica del contratto d'acquisto
f) La robotizzazione degli acquisti di basso valore

MODULO X (NEGOZIAZIONE AVANZATA)

on-line
e in presenza
16 ore

Modulo Xa
4 ore - On-line - ore 17.00-21.00 - Assessment

Il modulo ha lo scopo di preparare la sessione formativa di negoziazione avanzata in presenza

a) Assessment delle competenze e delle necessità dei partecipanti
b) Obiettivi della condivisione con gli stakeholder interni
c) Competenze teoriche propedeutiche alle sessioni di esercitazione

Modulo Xb – 12 ore - In presenza - Negoziazione avanzata (venerdì e sabato mattina)

a) Analisi dello scenario: il mercato e l'analisi della controparte
b) Individuazione delle leve negoziali
c) Utilizzo degli strumenti di preparazione della trattativa
d) Scelta dei modelli comportamentali ed interazione strategica tra i negoziatori
e) Trattativa in condizioni conflittuali
f) Processi intraziendali e negoziazione interna
g) Comunicazione inconscia: comprensione delle tecniche di comunicazione non verbale
h) Negoziare in delegazione: tecniche di Attitudinal Structuring per la formazione e la gestione del team negoziale
i) Costruire valore attraverso la negoziazione: logiche di negoziazione win-win o trattativa condizionata da un fornitore dominante
j) Recuperare trattative compromesse

MODULO XI (MONITORAGGIO FUNZIONE E KPI)

on-line
ore 17.00-21.00
4 ore

1. Monitoraggio della funzione

a) SWOT della funzione in azienda
b) Punti di forza e debolezza:
- Processo
- Struttura
- Risorse

c) La qualifica e la certificazione della funzione
d) I KPI di misurazione
- Il processo di definizione dei KPI
- Fonti dati, oggettività e tempestività

e) Il cruscotto di controllo
- Indicatori economico-finanziari e organizzativi
- Indicatori di costo e produttività, rispetto dei tempi
- Indicatori di misura del saving
- Indicatori di gestione dei fornitori e operatori logistici
- Indicatori di gestione/soddisfazione dei clienti interni

MODULO XII (VENDOR RATING)

on-line
ore 17.00-21.00
4 ore

1. La progettazione del parco fornitori

a) La valutazione preventiva e la qualificazione dei nuovi fornitori:
- Processo di valutazione preventiva, parametri di valutazione: le criticità
- L'utilizzo dei portali di valutazione e qualifica e il contributo dell'Intelligenza Artificiale
- KPI di misura dell'attività di qualifica fornitori

b) Vendor Rating e Rivalutazione fornitori:
- Obiettivi della valutazione a consuntivo: prevenzione del rischio di fornitura, verifica della compliance reputazionale
- KPI di misura dell'attività di Vendor Rating

c) Le forme della collaborazione con i fornitori:
- Partnership, codesign, comakership

MODULO XIII (ASPETTI LEGALI E CONTRATTUALISTICA INTERNAZIONALE)

on-line
ore 17.00-21.00
4 ore

1. Introduzione ai principali sistemi giuridici esistenti

a) Civil Law e Common Law
b) Altri sistemi (paesi islamici, Israele, sistemi misti
c) Le principali convenzioni internazionali (Vienna 1980, New York 1958, Bruxelles 1968, Roma 1980)

2. Esame della struttura di un contratto internazionale e di alcune clausole tipiche

a) protezione proprietà industriale e intellettuale
b) riservatezza
c) risoluzione
d) risarcimento danni
e) penali e garanzie

3. Esempi di peculiarità relative alla contrattualistica per diverse aree geografiche (UE, UK, USA, Giappone, Far East, Africa)

1. La gestione della filiera di fornitura

a) Definizione e limiti della filiera di fornitura dei beni, dei servizi, delle prestazioni e degli appalti di lavori
b) Gli aspetti della competitività tecnica ed economica dei fornitori
c) La qualificazione degli attori della filiera (sub-fornitori, sub-appaltatori)
d) Le compliance della filiera sotto il profilo della sostenibilità e del rischio di fornitura
e) Progettazione ed esecuzione delle attività di miglioramento sulla filiera di fornitura

MODULO XIV
(FILIERA FORNITURA)
on-line
ore 09.00-13.00
(sabato) 4 ore

Follow-up di preparazione all'esame scritto L3 – 2 ore

Il Follow-up consiste in un ripasso delle materie di esame

MODULO XV
(FOLLOW UP L3)
on-line
ore 17.00-19.00
2 ore

Esame scritto L3

MODULO XVI
on-line
ore 09.00-11.00
2 ore

Incontro preparatorio tesi di attestazione

Incontro con i partecipanti per l'attribuzione delle tesi per il conseguimento dell'attestazione di livello L3

MODULO XVII
on-line
ore 09.00-12.00
3 ore

MODULO XVIII

FORMAZIONE E DEBRIEFING FINALI CON ESAME ORALE L3 - In presenza - 8 ore

L3

ESAME di attestazione di qualifica ADACI

Sessione finale di formazione e debriefing finali, di discussione delle Tesi dei partecipanti e di attestazione di qualifica ADACI L3

EPM - PERCORSO EXECUTIVE IN PROCUREMENT MANAGEMENT (edizioni 2026)

	Prima edizione	Seconda edizione		
MODULI I-VI	16-20-24-31 marzo, 9-13 aprile	22-25-29 sett. 6-9-21 ottobre	6 incontri on-line in orario 17.00-21.00	24 ore
MODULO VII - Follow up	21 aprile	20 ottobre	on-line	2 ore
MODULO VIII - Esame L1	11 maggio	27 ottobre	on-line	1 ora
MODULO IX	23 maggio	7 novembre	Sabato mattina	4 ore
MODULO X	27 maggio 5-6 giugno	10-20-21 novembre	on-line e venerdì e sabato in presenza presso sede M ilano	16 ore
MODULI XI - XIV	18-24-26-30 giugno	23-25-30 nov. 1 dicembre	4 incontri on-line in orario 17.00-21.00	16 ore
MODULO XV - Follow up	7 luglio	3 dicembre	on-line	2 ore
MODULO XVI - Esame scritto L3	14 luglio	10 dicembre	on-line	2 ore
MODULO XVII - Incontro preparatorio tesi di attestazione	16 luglio	19 ottobre		3 ore
MODULO XVIII- Formazione e debriefing finali con esame orale L3	14 settembre	12 febbraio 2027	In presenza presso sede Milano. Formazione, debriefing, discussione tesi e attestazione finale L3	8 ore

DURATA
75 ore

EROGAZIONE
Come indicato in ogni singolo modulo