

## NOVITÀ



### I contenuti e l'attestazione di qualifica

ADACI e Adaci Formanagement sono lieti di presentare questo nuovo itinerario dedicato alla formazione e all'attestazione di qualifica professionale Q2P 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 penetrare con intelligenza all'interno di questioni talora considerate banali e inessenziali per evidenziarne il peso nella visione che il responsabile è chiamato a consolidare.

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.

### La struttura

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 - 20.00 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 livello L1, un test scritto il cui superamento consente di acquisire l'attestazione di qualifica professionale "Buyer". Al termine, in funzione del ruolo ricoperto, i partecipanti affronteranno gli esami di livello L2 "Senior Buyer" o L3 "Esperto di acquisti e supply management". Entrambi gli esami sono costituiti da un test scritto e dalla discussione davanti a una commissione ADACI del Projects Work elaborato durante il percorso.

### 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).

### AGENDA DELLE SESSIONI DI FORMAZIONE E DI ESAME

#### MODULO I

online  
h. 17.00-20.00  
3 ORE

##### 1. Il manager del procurement:

- Vision
- Piano strategico
- Attività operative
- Approccio "open mind"

##### 2. Responsabilità multidimensionale

- Obiettivi interfunzionali e interaziendali focalizzati alla creazione di vantaggi competitivi
- Risorse: definizione ruoli, competenze ed organizzazione
- Tempi: utilizzo delle tecniche di Project Management

**PROJECT WORK** - Introduzione al Project Work. Ciascun partecipante, sul Case proposto dal docente (acquisti diretti e indiretti) seleziona un gruppo merce sul quale verrà creato un Piano Acquisti

#### MODULO II

online  
h.17.00-20.00  
3 ORE

##### 1. La funzione procurement

- Evoluzione della funzione: dagli Acquisti al Procurement e da centro di costo a centro di profitto
- Fasi chiave del processo e relativo valore aggiunto
- Relazioni con altre funzioni

##### 2. Strategie d'acquisto

- Processo di definizione della strategia aziendale (catena del valore, analisi concorrenza, PEST, SWOT analisi...)
- Piano strategico di procurement
- Distinzione fra scelte strategiche, tattiche e operative.

#### MODULO III

online  
h.17.00-20.00  
3 ORE

##### 1. Posizionamento dei gruppi merce

- Un nuovo approccio alla matrice di Kraljic
  - Rilevanza dell'acquisto e criticità dei mercati di fornitura
  - L'indice complessivo di posizionamento
- Azioni contingenti e strategiche sulla base del posizionamento
  - Politiche di acquisto
  - Azioni per il miglioramento del posizionamento
  - Il Category management

- Le strategie personalizzate per gruppo merce
- Analisi del contesto aziendale
- Analisi del mercato di acquisto
- La costruzione del portafoglio fornitori

#### MODULO IV

online  
h.17.00-20.00  
3 ORE

##### 1. Breakdown e Total Cost of Ownership

- Il breakdown dei prezzi
- Finalità e utilizzo del breakdown (politiche di acquisto, comparazione offerte, negoziazione)
- Il calcolo del TCO (componenti logistiche, accessorie, occulte, di struttura)
- La comparazione delle offerte su base TCO

##### 2. E-Procurement

- Gli strumenti: piattaforme, portali, web
- L'utilizzo più proficuo per il procurement
- Le applicazioni di intelligenza artificiale
- Il futuro dell'e-procurement

#### MODULO V

online  
h.17.00-20.00  
3 ORE

##### 1. Procurement Risk Management

- Assessment dei rischi di fornitura (fornitori, forniture, mercati)
- Il calcolo del rischio di fornitura
- Le politiche di trattamento dei rischi
- Le procedure attuative

- La misura del rischio di fornitura (i Key Risk Indicator)
- Sostenibilità e rischio di fornitura

#### MODULO VI

online  
h.17.00-20.00  
3 ORE

##### 1. Il budget degli acquisti

- Budget aziendale e budget degli acquisti
- Budget dinamico e statico
- Le variazioni
- Le fonti prezzo, le banche dati

- I modelli previsionali e l'analisi dei trend dei prezzi
- Tecniche di costruzione del budget degli acquisti
- La dashboard del budget
- Il budget e le politiche di acquisto

#### MODULO VII

online  
h.17.00-18.30  
1,5 ORE

##### Follow-up di preparazione all'esame scritto L1

Il Follow-up consiste in un ripasso incentrato sulle materie di esame

## MODULO VIII - ESAME L1 - online - 1,5 ore

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**  
in presenza  
16 ORE

## Sessione IX a - Negoziazione interna

### 1. L'early involvement

- a) Significato e obiettivi dell'early involvement
- b) Il processo di early involvement interno
  - La definizione della soluzione al fabbisogno attraverso l'utilizzo delle tecniche VAVE
  - Le procedure di standardizzazione dei beni e dei servizi
  - L'interazione tra funzione procurement ed ente richiedente nella realizzazione e nell'aggiornamento delle specifiche e dei capitolati tecnici
  - Tecniche di comunicazione e gestione delle riunioni di avanzamento progetto
  - Come migliorare la credibilità professionale della funzione procurement

- Definizione di un patto di progetto nel team finalizzato al risultato
- Come ottenere il commitment direzionale
- I team interfunzionali di early involvement

### 2. Elementi di comunicazione interna alla funzione procurement

- a) Elementi di comunicazione interna
- b) Ascolto attivo e modello di Von Thun
- c) Dinamiche comunicative di gruppo
- d) Analisi e bilanciamento attitudinale dello staff

### 3. Team building e gestione delle risorse

- a) Comprendere le motivazioni dei collaboratori
- b) Modelli di coaching e leadership situazionale
- c) Il processo di delega efficace
- d) Principi di Time management

## Sessione IX b - Negoziazione esterna

### 4. Trattativa d'acquisto: preparazione, conduzione e conclusione

- a) Significato e obiettivi dell'early involvement
- a) Il modello della scacchiera
- b) Dalla trattativa di posizione al modello di Harvard
- c) I modelli di Johari e Blake Mouton
- d) Zopa e Batna
- e) Elementi di trattativa multiculturale
- f) Le aste on-line e il futuro della e-negotiation

### 5. Relazioni interne

- a) I collaboratori, principi di segmentazione
- b) Azioni di team bulding e processo motivazionale

### 6. Relazioni aziendali

- a) Stakeholder interni: definizione
- b) Obiettivi della condivisione con gli stakeholder interni
- c) Tecniche di comunicazione interna

**MODULO X**  
online  
h.17.00-20.00  
3 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 XI**  
online  
h.17.00-20.00  
3 ORE

### 1. La progettazione del parco fornitori

- a) Lo scouting nuovi fornitori:
  - Obiettivi dello scouting
  - Tecniche applicative
- b) La valutazione preventiva e la qualificazione dei nuovi fornitori:
  - Processo di valutazione preventiva, parametri di valutazione ed esempi applicativi
  - La qualificazione: struttura dei percorsi di qualificazione in funzione della classificazione del gruppo merce

- c) Vendor Rating e Rivalutazione fornitori:
  - Obiettivi della valutazione a consuntivo
  - La metodologia della valutazione (questionari, valutatori, frequenza di valutazione)
- d) Le forme della collaborazione con i fornitori:
  - Partnership, codesign, comakership

**MODULO XII**  
online  
h.17.00-20.00  
3 ORE

### 1. Gestione contrattuale delle criticità di fornitura

- a) Le diverse forme di contratto nazionali e internazionali
- b) Strategicità della scelta della forma contrattuale
- c) Forma contrattuale e politiche di acquisto
- d) Tipologie di contratto
  - L'ordine chiuso
  - La convenzione
  - Il contatto quadro

- e) Le condizioni generali di acquisto
  - Le condizioni generali
  - Le condizioni speciali
  - Le clausole vessatorie
- f) La legge 231 e l'attività del procurement

**MODULO XII**  
online  
h.17.00-20.00  
3 ORE

### 1. La Norma UNI TI502:2013

- a) Significato, campo di azione e scopo della norma
- b) L'impatto sulla costruzione e la ricostruzione della funzione procurement
- c) La sua applicazione in diversi contesti merceologici e per aziende di differenti dimensioni

**MODULO XIV**  
online  
h.17.00-20.00

### Sessione XIV a

**Follow-up di preparazione all'esame scritto L2 - 1,5 ore**

### Sessione XIV b

**Follow-up di preparazione all'esame scritto L3 - 1,5 ore**

I Follow-up consistono in un ripasso incentrato sulle materie di esame

## MODULO XV - ESAME SCRITTO L2 o L3 - online - 2 ore

L2 L3

### ESAME di attestazione di qualifica ADACI di livello L2

La prova scritta di esame L2 è costituita da un test di 50 domande a 4 risposte chiuse ciascuna.

### ESAME di attestazione di qualifica ADACI di livello L3

La prova scritta di esame L3 è costituita da un test questionario di 30 domande a 4 risposte chiuse ciascuna e di 5 domande a risposta aperta.

## MODULO XVI - FORMAZIONE E DEBRIEFING FINALI CON ESAME ORALE L2/L3 - in presenza

L2 L3

### ESAME di attestazione di qualifica ADACI di livello L2-L3

Sessione finale di formazione e debriefing finali, di discussione delle tesi dei partecipanti e di attestazione finale L2 o L3

EDIZIONI 2023			
MODULI I - VI	26-28 Set 3-5-10-12 Ottobre	6 incontri a settimana on-line in orario 17.00 - 20.00	18 ore
MODULO VII - FOLLOW UP	19 Ottobre		1,5 ore
MODULO VIII - ESAME L1	26 Ottobre		
MODULO IX	3-4 Novembre	venerdì e sabato in presenza presso sede Milano	16 ore
MODULI X - XI - XII - XIII	14-16-21-23 Novembre	4 incontri a settimana on-line in orario 17.00 - 20.00	12 ore
MODULO XIV - FOLLOW UP	28 Novembre		1,5 ore
MODULO XV - ESAME SCRITTO L3	05 Dicembre		
MODULO XVI - FORMAZIONE, DEBRIEFING - ESAME ORALE L2 - L3	15-16 Dicembre	venerdì e sabato in presenza presso sede Milano. Formazione, debriefing, discussione tesi e attestazione finale L2 o L3	

**Durata:** 65 ore

**EROGAZIONE:**  
Come indicato in ogni singolo modulo