

Essere manager di funzione per progettare e realizzare le strategie di procurement L3

ABSTRACT

Un percorso dedicato alle figure responsabili del procurement

Una successione di insegnamenti dedicati a chi detiene posizioni di responsabilità nel procurement di aziende di ogni settore di attività economica, una disamina approfondita degli aspetti di impostazione strategica dell'attività della funzione, un approfondimento articolato sulle caratteristiche del ruolo, una carrellata densa e compatta sulle criticità che il responsabile deve affrontare nel corso della sua azione quotidiana.

Il ruolo manageriale del responsabile

Adaci Formanagement propone il Corso Responsabili da più di un decennio e per questa edizione 2021 è stata svolta una completa riprogettazione inserendo una maggiore attenzione al tema della costruzione e della declinazione operativa della strategia e delle politiche d'acquisto. Nelle funzione procurement delle società di piccola e media dimensione e nei team dei reparti acquisti delle grandi aziende il responsabile è chiamato a svolgere, accanto ai suoi incarichi più spiccatamente direzionali, attività operative, sovente di alta complessità. Con gli insegnamenti proposti in questo percorso si intende portare un contributo per la valorizzazione del ruolo manageriale della figura del responsabile per consentire la massima cura nell'ideazione e nella concretizzazione dei programmi strategici.

I temi e gli argomenti

Per conseguire l'obiettivo di evidenziare il valore, per l'azienda, di una funzione procurement guidata con un forte e costante focus sugli aspetti di natura strategica in questo percorso si è stabilito di inserire la trattazione delle tematiche che più di altre costituiscono l'ossatura del processo di acquisizione di beni e servizi: budget, parco fornitori, contrattualistica, strumenti di monitoraggio. 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.

L'esercitazione

Durante l'intero percorso è prevista l'esecuzione di una esercitazione che consiste nella creazione di un piano acquisti su alcune categorie merceologiche tratte da un caso costruito "ad hoc". Il Case, nel quale si approfondirà la differenza dell'approccio strategico all'ambito degli acquisti diretti e di quelli indiretti, verrà presentato ad inizio percorso e sarà gestito attraverso una serie di follow-up in webinar fissati a cadenza regolare nel corso degli insegnamenti

Strutturazione del percorso formativo:

6 moduli di una giornata di 8 ore cadauno

Dopo i primi due moduli consecutivi è previsto un mese di pausa durante il quale i partecipanti imposteranno il proprio Piano Strategico degli Acquisti con il supporto di un tutor che provvederà a impostare gli elaborati e a seguirne la realizzazione nei webinar di follow-up. Successivamente al quarto e quinto modulo è previsto un webinar finale di allineamento con i partecipanti per preparare definitivamente il progetto da presentare in plenaria durante la sesta e ultima sessione.

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

MODULO 1

8 ore

1. Essere responsabili di funzione

- a) Il manager del procurement:
 - Vision
 - Piano strategico
 - Attività operative
 - Approccio "open mind"
- b) 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
- c) Fasi di "insediamento" nella funzione

2. La funzione procurement

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

3. Strategie d'acquisto

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

MODULO 2

8 ore

1. 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
 - Azioni per il miglioramento del posizionamento
 - Il Category management
- c) Le strategie personalizzate per gruppo merce
- d) Analisi del contesto aziendale
- e) Analisi del mercato di acquisto
- f) La costruzione del portafoglio fornitori

2. Breakdown e Total Cost of Ownership

- a) Il breakdown dei prezzi
- b) Le componenti del TCO (logistiche, accessorie, occulte, di struttura)

3. Eprocurement

- a) Gli strumenti: piattaforme, portali, web
- b) L'utilizzo più proficuo per il procurement

4. Procurement Risk Management

- a) Assessment dei rischi di fornitura (fornitori, forniture, mercati)
- b) Le politiche di mitigazione dei rischi
- c) Le procedure attuative

ESERCITAZIONE: Presentazione del Project Work. Ciascun partecipante, sul Case proposto dal docente (acquisti diretti e indiretti) seleziona un gruppo merce sul quale verrà creato il Piano Acquisti che sarà gestito attraverso incontri di follow-up in webinar



1. Webinar di follow-up

Supporto all'elaborazione del Project Work

MODULO 3

8 ore

1. Trattativa d'acquisto: preparazione, conduzione e conclusione

- 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

2. Relazioni interne

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

3. Relazioni aziendali

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

MODULO 4

8 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

2. Monitoraggio della funzione

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

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

II. Webinar di follow-up

Supporto all'elaborazione del Project Work

MODULO 5

8 ore

1. La progettazione del parco fornitori

- Lo scouting nuovi fornitori
 - Obiettivi dello scouting
 - Tecniche applicative
- 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
- Vendor Rating e Rivalutazione fornitori:
 - Obiettivi della valutazione a consuntivo
 - La metodologia della valutazione (questionari, valutatori, frequenza di valutazione)
- Le forme della collaborazione con i fornitori
 - Partnership, codesign, comakership
 - Gestione evoluta delle scorte a magazzino

2. Gestione contrattuale delle criticità di fornitura

- Le diverse forme di contratto nazionali e internazionali
- Strategicità della scelta della forma contrattuale
- Forma contrattuale e politiche di acquisto
- Tipologie di contratto
 - L'ordine chiuso
 - La convenzione
 - Il contatto quadro
- Le condizioni generali di acquisto
 - Le condizioni generali
 - Le condizioni speciali
 - Le clausole vessatorie
- La legge 231 e l'attività del procurement

III. Webinar di follow-up

Supporto all'elaborazione del Project Work

MODULO 6

8 ore

1. Sintesi del percorso con approfondimento dei temi di maggiore interesse

2. Presentazione e discussione in plenaria dei Project Work predisposti dai partecipanti



LA QUALIFICA ADACI "PER UN PROCUREMENT SOSTENIBILE"

È attiva, dal 1° ottobre 2020, la possibilità di ottenere una qualifica ADACI "ad hoc" sul tema della sostenibilità nel procurement.

Per conseguire la qualifica è necessario superare una prova di esame scritto tenuto on-line. Il test è composto da 10 domande a risposta chiusa e 2 a risposta aperta. Per superarlo è necessario rispondere correttamente a 7 domande chiuse. La commissione considererà inoltre le risposte alle domande aperte per valutare l'idoneità complessiva del candidato.

I partecipanti al percorso "PER UN PROCUREMENT SOSTENIBILE" hanno diritto a partecipare all'esame gratuitamente.

Per chi desiderasse, contestualmente alla prova di esame di attestazione di qualificazione professionale di cui alla legge 4/2013, conseguire la qualifica di sostenibilità ADACI è prevista la somministrazione di un questionario aggiuntivo.

Livello di qualificazione	Domande supplementari sostenibilità
L1	5
L2	8
L3	8

TESI ED ESAME ORALE PER LIVELLI L2 E L3

Per l'elaborazione della tesi è richiesto al candidato l'inserimento nella trattazione di argomenti connessi con la sostenibilità. L'indicazione, in linea generale, è quella, elaborando la tesi sull'argomento stabilito, di trattare le ricadute sulla sostenibilità degli acquisti. Il tema sostenibilità di cui alla tesi sarà inoltre tra le materie dell'esame orale finale.



EDIZIONI 2021

MILANO	30-31 marzo + Webinar 20 aprile - 27-28 aprile + Webinar 17 maggio - 24 maggio + Webinar 8 giugno - 28 giugno
FIRENZE	23-24 settembre + Webinar 30 settembre - 20-21 ottobre + Webinar 28 ottobre - 18 novembre + Webinar 29 novembre - 14 dicembre

Durata: 48 ore
Edizione in aula e on-line
6 giornate da 8 ore



LA PARTECIPAZIONE A QUESTO PERCORSO CONSENTE DI RAGGIUNGERE L'ADEGUATA PREPARAZIONE AGLI ESAMI DI ATTESTAZIONE DI QUALIFICA PROFESSIONALE ADACI DI LIVELLO **L3**