

THE NEW BUYER

Per il buyer che affronta la ripresa post-Covid 19 sono necessari strumenti capaci di mantenere intatta la filiera di fornitura senza alcun aggravio di costi. Il mercato della fornitura e della sub-fornitura escono provati dai mesi del lockdown ed è possibile che il buyer si trovi a gestire situazioni impreviste: aziende in difficoltà, aziende che non garantiscono i necessari volumi di fornitura, aziende che non riescono a riaprire.

Per queste ragioni Adaci Formanagement ha progettato un corso compatto di 18 ore, erogato in 6 moduli da 3 ore che tratta i temi-chiave utili per fronteggiare questa inedita condizione del mercato di fornitura:

Modulo	Argomento	Contenuti	Durata ore
1	Acquisti e supply management	Organizzazione, posizionamento e strutturazione della funzione acquisti per agire con tempestività e in profondità nei mercati di acquisti	6
2	Marketing d'acquisto	Agire sui mercati con gli strumenti dello scouting e del VAVE per garantire un portafoglio acquisti adeguato alle priorità aziendali	3
3	Valutare i fornitori	Per affinare i sistemi di valutazione preventiva dei nuovi fornitori e per adeguare il vendor rating dei fornitori attivi al nuovo contesto post-Covid	3
4	Aspetti legali degli acquisti	La predisposizione dei nuovi contratti e l'aggiornamenti di quelli in essere per rendere più affidabile il rapporto di fornitura	3
5	Gestionale materiali e logistica	Il buyer deve possedere le nozioni chiave sulla gestione delle scorte e le modalità di trasporto al fine di avere la padronanza delle dinamiche logistiche e dei suoi costi	3

Destinatari del Corso: Buyer junior e senior di aziende di ogni dimensione e appartenenti a tutti i settori di attività economica

Metodologia: Didattica e contenuti di ciascun modulo delle giornate di studio assicureranno la trasferibilità dei concetti esposti in aula, anche attraverso il ricorso ad esemplificazioni e ad un costante dialogo coi docenti. Il programma è stato aggiornato per rispondere alle nuove esigenze delle aziende con lo scopo principale di affrontare le criticità operative delle attività dei buyer nell'attuale situazione post-Covid 19.

Corpo Docente: Manager esperti degli acquisti che hanno sperimentato sul campo i processi e i modelli di business esposti in aula.