



Master

Gestione Strategica del Processo di Acquisto e Approvvigionamento

Contesto e obiettivi

La funzione acquisto e approvvigionamento è fondamentale per qualsiasi azienda che desideri garantire la **qualità dei prodotti e dei servizi** forniti ai clienti, **ridurre i costi, gestire efficacemente i tempi e migliorare la performance complessiva**.

Il Master ha l'obiettivo di fornire ai partecipanti le competenze e le conoscenze necessarie per **gestire efficacemente il processo di acquisto, il coordinamento dei buyer e lo sviluppo dell'organizzazione degli acquisti**.

Durante il percorso formativo, i partecipanti acquisiranno conoscenze per organizzare il parco fornitori, definire i criteri di assegnazione dei fornitori ai buyer, comparare le offerte tenendo in considerazione il costo totale d'acquisto (T.C.O.) del bene/servizio da approvvigionare, applicare opportune tecniche nella negoziazione, comunicare in maniera appropriata, fare team building, implementare la filosofia Lean Procurement, comprendere i fondamenti della contrattualistica, gestire il budget degli acquisti come strumento di strategia e controllo di gestione. **Ciascun partecipante avrà modo di definire gli obiettivi per il procurement e costruire un cruscotto di KPI per gli acquisti customizzato per la propria azienda.**

Il percorso formativo è pensato per Responsabili e Addetti della Funzione Acquisti e Approvvigionamenti.

Il master si tiene in presenza presso la sede di ISFOR; su richiesta, in caso di necessità e parzialmente, è possibile fruire di lezioni a distanza.

Il master ha una durata di **60 ore**, compreso un assessment iniziale; è prevista, al termine del percorso, una sessione di presentazione dei project work.

Il percorso inizia il **20 maggio 2025**. Il calendario completo è fornito al momento dell'iscrizione.

Faculty
del Master

Cinzia Pollio, Direttrice generale Fondazione AIB, esperta di sviluppo del capitale umano, business and career coach

Daniele Pezzali, formatore e Consulente aziendale, Esperto di Procurement, Supply Chain e Marketing d'acquisto. Ha rivestito il ruolo di direttore acquisti in importanti aziende metalmeccaniche e società multinazionali.

Roberta Pinna, formatrice e Consulente aziendale, Esperta di organizzazione e sviluppo strategico, controllo di gestione, pianificazione aziendale e di elaborazione di piani di sviluppo.

0

APERTURA E ASSESSMENT INIZIALE

2 ore

- Conoscere le singole realtà ed esigenze
- Analizzare le strategie adottate
- Condividere obiettivi e difficoltà
- Condividere i focus del percorso

1

INTRODUZIONE AL PROCUREMENT MANAGEMENT

8 ore

- L'evoluzione della funzione acquisti, nuovi scenari e nuove sfide
- Segmentazione del mercato della fornitura; analisi ABC, diagramma di Kraljic e analisi Eco-Fin
- Vendor rating e KPI fornitori
- I tre ruoli differenti nel Procurement
- Il ruolo del Commodity manager
- Il ruolo del Category manager: definizione del ruolo e delle responsabilità dei buyer
- Expediting – approvvigionamenti
- Gestione del processo di acquisto e della catena di approvvigionamento; digitalizzazione dei processi

2

MARKETING D'ACQUISTO E COST ANALYSIS

8 ore

- Il Marketing d'Acquisto
- Il nuovo approccio al Procurement
- Il ruolo strategico della funzione acquisti
- La preparazione alla negoziazione: le check list della preparazione tecnica/ambientale/economica/psicologica
- I benefici della partnership
- La Richiesta d'Offerta - (RFQ Request For Quotation) e la matrice di valutazione delle offerte
- Il calcolo del Total Cost Ownership (T.C.O): calcolo e comparazione delle offerte; RFQ, RFP e RFI a confronto
- Esercitazione pratica

3 NEGOZIAZIONE E COMUNICAZIONE NEL PROCESSO D'ACQUISTO

8 ore

- La comunicazione: verbale/para-verbale/non-verbale e gli ostacoli alla comunicazione
- La regola del 4x20
- L'arte della negoziazione e i principali errori
- Negoziare in 8 step: il metodo B.A.T.N.A. ovvero il piano «B»
- Zona di possibile accordo (Z.O.P.A.)
- 25 stili/situazioni per negoziare un'offerta
- La rinegoziazione di un accordo
- Esercitazioni pratiche

4 CONTRATTUALISTICA

4 ore

- La conclusione (formalizzazione) di un contratto
- Il contratto di compravendita B2B
- Il contratto di appalto
- Il contratto Quadro (esempio di un contratto di compravendita)
- Le clausole vessatorie – doppia sottoscrizione

5 LEAN PROCUREMENT

4 ore

- Introduzione alla filosofia Lean e alla sua applicazione agli acquisti
- Analisi del valore e della catena del valore
- Riduzione degli sprechi e ottimizzazione dei processi
- Implementazione del Lean Procurement in azienda

6 IL BUDGET DEGLI ACQUISTI

8 ore

- Il budget degli acquisti e le sue funzioni
- La costruzione del budget degli acquisti
- Il calcolo dei costi standard
- Andamento dei mercati e valori in fase di budgeting: strategia del sourcing; attività di forecasting
- KPI e obiettivi per il procurement
- Procurement Annual Planning
- Analisi dei dati per migliorare la performance

7 IL PROCUREMENT SOSTENIBILE

4 ore

- Contesto normativo di riferimento;
- I rischi ESG nascosti nella supply chain
- Il processo di acquisto nelle Società Benefit
- Case history

8

ORGANIZZAZIONE E DIMENSIONAMENTO DELLA FUNZIONE ACQUISTI

8 ore

- Da buyer a manager degli acquisti
 - Le hard skills e soft skills del procurement manager
 - Problem solving
 - Comunicazione efficace e gestione dei conflitti
 - Leadership e gestione del cambiamento
 - Motivazione e sviluppo delle competenze del gruppo
 - Gestione del tempo e assegnazione delle priorità
 - Promozione della creatività e dell'innovazione
-

Costi

Intero Master
€ 2.400 + IVA

Grazie al supporto di **ISFOR** e al **Bando Linea Competenze di Regione Lombardia**, per i **dipendenti e titolari di MPMI**, con sede operativa in Lombardia, **il master è finanziabile al 100%**, previa verifica dei requisiti di accesso al bando. Il finanziamento è accessibile anche a **lavoratori autonomi e liberi professionisti** con domicilio fiscale in Lombardia.

Per le aziende che non aderiranno al Bando Linea Competenze, sono a disposizione i seguenti strumenti di finanziamento:

- **rimborso fino al 30%** del costo di iscrizione per aziende **aderenti a Confindustria Brescia** e per un importo individuale cumulato non superiore ai contributi associativi versati l'anno precedente;
- **voucher Fondimpresa e Fondirigenti**;
- **rimborso di una quota** del costo di iscrizione da parte della **C.C.I.A.A. di Brescia per le PMI** in possesso dei requisiti previsti dal bando per la formazione.

La struttura di ISFOR è a disposizione per supportare gratuitamente le aziende nella valutazione e nella richiesta dei finanziamenti.

Per informazioni e iscrizioni
Anna Maffina
030.2284511 | a.maffina@isforbrescia.it

www.isforbrescia.it

