

Corso - 28/09/2026

Specializzazione in acquisti diretti per il settore machinery: l'acquisto di meccanica

Corso di formazione necessario per conoscere le strategie di acquisto della categoria merceologica più importante per il proprio core business.

Obiettivi

L'acquisto di componenti e lavorazioni meccaniche è un passaggio cruciale per i buyer del settore machinery, perché incide direttamente su qualità, costi e tempi di produzione. Il corso offre ai buyer **strumenti concreti** per:

- analizzare i **driver di costo** (materiale, tempi ciclo, trattamenti, complessità tecnica);
- comprendere le logiche produttive per gestire in modo consapevole le **trattative**;
- leggere e confrontare **preventivi tecnici**;
- instaurare **relazioni evolute con fornitori chiave** basate su partnership e co-progettazione;
- utilizzare strumenti digitali e **soluzioni di AI** per la preventivazione rapida.

Un'occasione per rafforzare le competenze di chi gestisce gli acquisti diretti, con un impatto concreto sul conto economico e sulla competitività aziendale.

Programma

- Analisi prezzi e struttura dei costi tecnici: scomposizione dei costi per materiali, tempi macchina, manodopera, attrezzaggi
- Sviluppo del ciclo ottimale di lavorazione: tempi, fasi, scelta del fornitore in funzione di capacità e know-how
- Trend e dinamiche dei mercati di approvvigionamento: analisi di scenario, impatti su budget e sourcing
- Matrice prezzi & leva negoziale: come costruire uno strumento per guidare trattative, accordi quadro e revisioni
- Budget e controllo costi: azioni per contenere i costi e gestire deviazioni nel medio-lungo termine
- Lettura e confronto preventivi: carpenteria, lavorazioni per asportazione truciolo, montaggi e assemblaggi
- Partnership strategiche e co-design: come attivare relazioni evolute con fornitori chiave (early supplier involvement)
- Strumenti digitali e AI a supporto: software e soluzioni per velocizzare la stima costi e la scelta delle alternative.

Ulteriori informazioni

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione. Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC e UCIMA.

Durata

8 ore

Quota di adesione:

600,00 € + IVA a persona per le aziende associate

750,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

28/09/2026 14.00-18.00 - ONLINE

05/10/2026 14.00-18.00 - ONLINE