Corso - 07/10/2025

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.

Destinatari

Buyer, responsabili e di staff, che si occupano di acquisti diretti.

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

07/10/2025 14.00-18.00 - ONLINE

09/10/2025 14.00-18.00 - ONLINE