

Corso - 19/04/2021

## Il marketing d'acquisto

**2<sup>a</sup> workshop del percorso speciale TECHNICAL BUYER IN ACTION, il primo grande progetto di formazione specifica per i buyer di Beni Strumentali.**

### Obiettivi

Il piano di marketing d'acquisto si articola in fasi ben precise, come logica evoluzione della precedente analisi del fabbisogno aziendale e del processo d'acquisto interno.

Pertanto, la definizione di un piano strategico, supportato da un piano operativo di marketing, accompagneranno verso l'obiettivo di selezionare, qualificare e valutare i migliori fornitori per la propria azienda.

La giornata di formazione ha l'obiettivo di:

- conoscere il mercato di riferimento ed impostare una pianificazione coerente
- valutare gli strumenti più efficaci per la ricerca dei fornitori
- analizzare le strategie di selezione dei fornitori
- individuare, definire e razionalizzare le informazioni per la creazione di una efficiente scheda fornitori
- incrementare l'efficacia delle proprie fonti di approvvigionamento
- costituire un efficiente portafoglio fornitori

### Programma

Grazie all'unione di un formatore e un esperto di settore (**Guest star**), il corso si propone di dare soluzioni pratiche e concrete alle difficoltà che possono accompagnare il processo di acquisto per aziende produttrici di macchine e impianti.

#### Il Marketing d'Acquisto strategico:

- analisi della situazione iniziale
- studio e segmentazione del mercato, dell'ambiente, dei prodotti, dei fornitori e della concorrenza
- tecniche di identificazione degli obiettivi di medio e lungo periodo della funzione acquisti
- definizione del business plan e impostazione del piano d'azione: tecniche di costruzione di un piano d'azione strategico (2-4 anni) ed operativo (1 anno)
- Report

#### Il Marketing d'Acquisto operativo: creazione ed implementazione degli strumenti di micro-marketing d'acquisto - attivazione del piano

- Il portafoglio acquisti: caratteristiche e strumenti di gestione
- La ricerca dei fornitori affidabili: criteri e metodologie
- Criteri di valutazione e scelta del fornitore.
- La qualificazione e la certificazione dei fornitori: strumenti e metodologie
- La progettazione, implementazione ed avvio di un sistema di valutazione dei fornitori
- La gestione dei fornitori attraverso i sistemi di valutazione delle performance ottenute
- La progettazione delle schede di valutazione dei fornitori
- Le strategie di miglioramento delle politiche di acquisto e gestione dei fornitori
- Le strategie di partnership con i fornitori.
- Casi ed esempi pratici di progettazione e gestione dei sistemi di valutazione dei fornitori

#### Focus di Settore - GUEST STAR

1. Criteri di valutazione e scelta del fornitore.
2. Le strategie di partnership con i fornitori.

**Metodologia didattica:** il corso verrà svolto online, su piattaforma di videoconferenza Zoom, con una didattica altamente interattiva

**Destinatari**

buyer

**Durata**

8 ore

**Quota di adesione:**

**550,00 € + IVA per le aziende associate**

650,00 € + IVA per le aziende non associate

**Date e Sedi di svolgimento**

19/04/2021 14.00-18.00 - ONLINE

28/04/2021 09.00-13.00 - ONLINE



SBS è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108