

Corso - 06/04/2021

IL SISTEMA DI ACQUISTO: L'ANALISI INTERNA

1^a workshop del percorso speciale TECHNICAL BUYER IN ACTION, il primo grande progetto di formazione specifica per i buyer di Beni Strumentali.

Obiettivi

Definire il ruolo degli acquisti nel sistema aziendale e delineare approcci organizzativi-gestionali che garantiscano l'efficacia e l'efficienza di una funzione acquisti evoluta.

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 piano strategico ed operativo della funzione: il portafoglio acquisti

- Analisi della situazione attuale: ABC fornitori, famiglie merceologiche ed articoli
- Vincoli e criticità d'acquisto
- Il portafoglio acquisti: analisi della criticità e della complessità
- La strategia d'acquisto integrata al portafoglio degli acquisti
- Le leve del progetto: azioni sui fornitori e sugli articoli della classe merceologica
- Il piano di lavoro per Famiglia Merceologica
- Lo sviluppo di strumenti per gestire le differenti fasi del processo d'acquisto:
 1. ricerca fornitori,
 2. qualificazione,
 3. valutazione offerte,
 4. negoziazione,
 5. valutazione delle prestazioni dei fornitori
- Gli strumenti per il miglioramento delle performance d'acquisto per famiglia merceologica: MP, codici a disegno, componenti commerciali, investimenti e servizi

Il marketing interno: gli strumenti per l'analisi delle esigenze del cliente interno

- La circolazione delle informazioni: strumento per anticipare le esigenze del cliente interno
- Capire le esigenze e i problemi del cliente interno: la customer satisfaction
- Comunicare e relazionarsi con gli altri: come dare visibilità del proprio ruolo, obiettivi, progetti e risultati
- La negoziazione interna
- Strumenti di raccolta, analisi e razionalizzazione delle esigenze del cliente interno

Focus di Settore - GUEST STAR

1. valutazione delle prestazioni dei fornitori
2. Capire le esigenze e i problemi del cliente interno: la customer satisfaction

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

[>>> SCOPRI IL PERCORSO COMPLETO](#)

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

06/04/2021 09.00-13.00 - ONLINE

13/04/2021 09.00-13.00 - Online 6



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