

Corso - 21/05/2026

Creare valore negli acquisti con l'applicazione del metodo TCO (Total Cost of Ownership)

Dall'intelligenza dei costi alla generazione di valore strategico.

Obiettivi

Il corso fornisce ai professionisti del procurement competenze avanzate per analizzare i costi in modo strategico e trasformare questa conoscenza in leva di creazione di valore. Attraverso metodologie strutturate, i partecipanti impareranno a mappare tutte le componenti di costo lungo il ciclo di vita di un prodotto o servizio, identificare opportunità di ottimizzazione e costruire business case che dimostrano l'impatto degli acquisti sugli obiettivi aziendali.

Il corso integra sostenibilità, gestione del rischio e innovazione come dimensioni fondamentali dell'analisi economica moderna.

Al termine i partecipanti saranno in grado di:

costruire modelli di analisi dei costi completi per diverse categorie merceologiche

mappare e quantificare tutte le componenti di costo dirette e indirette

identificare i costi nascosti lungo la supply chain

integrare variabili qualitative e strategiche nella valutazione economica

sviluppare business case orientati al valore che posizionano il procurement come partner strategico del business.

Il corso fornirà esempi e casi applicativi per predisporre checklist di controllo e comunicare il valore generato dagli acquisti con KPI efficaci da comunicare alla direzione.

Programma

Fondamenti dell'Analisi dei Costi

Tipologie di costo, analisi valore e anatomia dei costi tra componenti dirette, indirette e nascoste

Mappatura del costo globale: acquisizione, utilizzo, manutenzione, fine vita

Metodologie di analisi: costi ipotetici, modellazione e cost intelligence

Workshop pratico di analisi costi.

Value Creation

Integrazione dei costi e dei componenti del valore, innovazione e co-sviluppo con fornitori strategici

Case study: trasformazioni di successo da cost saving a value creation.

Esercitazione finale.

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

Lead buyer, responsabili e specialist di acquisti, category manager, Procurement Officer, Cost Controller e tecnici preventivisti, coinvolti in decisioni di sourcing strategico.

Particolarmente indicato per chi desidera evolvere le proprie competenze di analisi economica e posizionare il procurement come funzione strategica di creazione di valore aziendale.

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

21/05/2026 09.00-13.00 - ONLINE

28/05/2026 09.00-13.00 - ONLINE



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