



**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  
integrale 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 specialisti 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**

**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