**Corso - 25/01/2027**

# Difendere i margini nel nuovo (dis)ordine globale: dazi, geopolitica, costi industriali e strategie di Procurement

**Evoluzione del Procurement Strategico nel nuovo scenario globale, strumenti operativi per valutare i rischi geopolitici, ridisegnare il parco fornitori, mitigare l'impatto di dazi e tensioni internazionali e difendere la marginalità aziendale attraverso strategie di sourcing più resilienti ed efficienti.**

**Obiettivi**

Anche alla luce del risultato delle elezioni americane di Midterm e delle possibili evoluzioni delle politiche commerciali, è necessario riflettere sul nuovo scenario, che introduce ulteriori elementi di incertezza e incide sui costi delle forniture e sulla marginalità. I partecipanti comprenderanno: - l'impatto delle dinamiche geopolitiche e commerciali sui costi industriali e sulla competitività aziendale; - come valutare i rischi associati all'attuale configurazione del parco fornitori e alle dipendenze da specifiche aree geografiche; - il modo per ridisegnare la supply base secondo criteri di resilienza, continuità operativa e sostenibilità economica; - come integrare la valutazione del rischio geopolitico nei processi di sourcing e nelle decisioni di acquisto; - le principali strategie di procurement in grado di proteggere i margini aziendali in scenari caratterizzati da volatilità, inflazione e barriere commerciali; - come aggiornare gli strumenti di analisi economica e il Total Cost of Ownership (TCO) per supportare decisioni di acquvvigionamento più robuste e consapevoli.

**Programma**

- Leggere il nuovo scenario globale: come tensioni geopolitiche, dazi, conflitti commerciali e politiche industriali stanno ridefinendo le catene di fornitura e la competitività delle imprese;

- Mappare l'esposizione della supply chain ai rischi esterni, identificando Paesi, mercati e fornitori critici, dipendenze da single source e vulnerabilità legate a dazi, sanzioni e restrizioni commerciali.

- Difendere i margini attraverso strategie di Procurement resilienti, valutando soluzioni di dual sourcing, multi-sourcing, near-shoring, friend-shoring e gestione delle scorte strategiche.

- Comprendere e governare i costi industriali, analizzando le principali componenti di costo e i fattori che ne influenzano l'evoluzione in contesti di instabilità economica e commerciale.

- Negoziare con i fornitori in periodi di inflazione e aumento dei costi, sviluppando approcci e leve negoziali efficaci per contenere gli impatti sui margini aziendali.

- Aggiornare il Total Cost of Ownership (TCO) integrando i nuovi fattori di rischio geopolitico, logistico, finanziario e di continuità operativa nelle decisioni di acquisto.

- Valutare scenari alternativi e piani di mitigazione del rischio, per garantire continuità degli approvvigionamenti e maggiore resilienza della supply chain.

- Costruire una roadmap operativa per il Procurement, trasformando le sfide del nuovo contesto globale in opportunità di efficientamento e vantaggio competitivo.

**Destinatari**

Direttori Acquisti, Buyer, Supply Chain Manager, Responsabili Operations, Direttori di Produzione e a tutte le figure aziendali che partecipano alle decisioni di sourcing e alla gestione della supply chain

**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**

25/01/2027 09.00-13.00 - ONLINE

27/01/2027 09.00-13.00 - ONLINE