Corso - 18/05/2027

Acquistare servizi e lavorazioni esterne

Curare gli acquisti indiretti e di servizi, quali la logistica, l'IT, le consulenze, serivizi di marketing, assicurativi, di AI e lavorazioni conto terzi, che sono spesso attività fuori dal controllo degli uffici acquisti.

Obiettivi

Gli acquisti di servizi e lavorazioni esterne rappresentano una quota crescente della spesa aziendale e incidono in modo significativo su costi, qualità, flessibilità e continuità operativa. Tuttavia, rispetto agli acquisti diretti, sono spesso caratterizzati da processi meno strutturati, criteri di valutazione poco omogenei e difficoltà nel misurarne i risultati.

Il corso sarà utile per:

- gestire in modo strutturato gli acquisti di servizi e lavorazioni esterne;
- definire con precisione requisiti, specifiche e livelli di servizio attesi;
- confrontare e valutare offerte tecniche ed economiche non omogenee;
- migliorare la capacità di negoziazione con fornitori di servizi e terzisti;
- predisporre contratti efficaci per la gestione dei costi, delle prestazioni e dei rischi;
- monitorare e valutare le performance dei fornitori attraverso KPI e SLA;
- aumentare il controllo della spesa e il valore generato dagli acquisti indiretti.

Programma

Caratteristiche e criticità degli acquisti di servizi rispetto agli acquisti di beni:
- principali categorie di spesa indiretta e servizi esternalizzati.
- Rischi, costi nascosti e aree di inefficienza.

Definire correttamente il fabbisogno:
- dall'esigenza interna alla richiesta di offerta, come predisporre capitolati e specifiche efficaci.
- Definizione di risultati attesi, deliverable e criteri di accettazione.
- Introduzione agli SLA (Service Level Agreement).

Valutare e confrontare le offerte:
- analisi di offerte differenti per contenuti, modalità operative e struttura dei costi.
- Costruzione di criteri oggettivi di valutazione.
- Analisi economica e valutazione del valore complessivo della proposta.
- Errori più frequenti nella selezione del fornitore.

Negoziare servizi e lavorazioni esterne:
- leve negoziali negli acquisti di servizi.
- Gestione di tariffe, canoni, attività extra e varianti.
- Negoziazione di lavorazioni conto terzi e servizi specialistici.
- Costruzione di relazioni di fornitura orientate alla performance.

Contratti e tutela aziendale:
- durata contrattuale, rinnovi e clausole di uscita.
- Penali, responsabilità e livelli di servizio.
- Revisione prezzi e gestione delle variazioni contrattuali.
- Principali elementi di rischio da presidiare.

Misurare e migliorare le performance dei fornitori:
- KPI e indicatori di prestazione per servizi e lavorazioni.
- Vendor rating e valutazione periodica dei fornitori.
- Gestione delle non conformità e azioni correttive.
- Strumenti per il miglioramento continuo delle prestazioni.

Destinatari

Direttori Acquisti e Procurement Manager, Buyer e Addetti Acquisti, Supply Chain Manager, Direttori Acquisti e Procurement Manager, Buyer e Addetti Acquisti, Supply Chain Manager, Responsabili Logistica e Servizi Generali e Contract Manager.

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
18/05/2027 09.00-13.00 - ONLINE
20/05/2027 09.00-13.00 - ONLINE