Corso - 19/04/2021

Il marketing d'acquisto

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

Obiettivi

Il piano di marketing d'acquisto si articola in fasi ben precise, come logica evoluzione della precedente analisi del fabbisogno aziendale e del processo d'acquisto interno.
Pertanto, la definizione di un piano strategico, supportato da un piano operativo di marketing, accompagneranno verso l'obiettivo di selezionare, qualificare e valutare i migliori fornitori per la propria azienda.
La giornata di formazione ha l'obiettivo di:

- conoscere il mercato di riferimento ed impostare una pianificazione coerente
- valutare gli strumenti più efficaci per la ricerca dei fornitori
- analizzare le strategie di selezione dei fornitori
- individuare, definire e razionalizzare le informazioni per la creazione di una efficiente scheda fornitori
- incrementare l'efficacia delle proprie fonti di approvvigionamento
- costituire un efficiente portafoglio fornitori

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 Marketing d'Acquisto strategico:

· analisi della situazione iniziale
· studio e segmentazione del mercato, dell'ambiente, dei prodotti, dei fornitori e della concorrenza
· tecniche di identificazione degli obiettivi di medio e lungo periodo della funzione acquisti
· definizione del business plan e impostazione del piano d'azione: tecniche di costruzione di un piano d'azione strategico (2-4 anni) ed operativo (1 anno)
· Report

Il Marketing d'Acquisto operativo: creazione ed implementazione degli strumenti di micro-marketing d'acquisto - attivazione del piano

· Il portafoglio acquisti: caratteristiche e strumenti di gestione
· La ricerca dei fornitori affidabili: criteri e metodologie
· Criteri di valutazione e scelta del fornitore.
· La qualificazione e la certificazione dei fornitori: strumenti e metodologie
· La progettazione, implementazione ed avvio di un sistema di valutazione dei fornitori
· La gestione dei fornitori attraverso i sistemi di valutazione delle performance ottenute
· La progettazione delle schede di valutazione dei fornitori
· Le strategie di miglioramento delle politiche di acquisto e gestione dei fornitori
· Le strategie di partnership con i fornitori.
· Casi ed esempi pratici di progettazione e gestione dei sistemi di valutazione dei fornitori

Focus di Settore - GUEST STAR

1. Criteri di valutazione e scelta del fornitore.
2. Le strategie di partnership con i fornitori.

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
19/04/2021 14.00-18.00 - ONLINE
28/04/2021 09.00-13.00 - ONLINE