Corso -

Technical buyer in action

Il percorso formativo specifico per i buyer nel settore dei Beni Strumentali.

Obiettivi

Grazie all'unione di un formatore e un esperto di settore, il percorso, unico nel suo genere, si propone di dare soluzioni pratiche e concrete alle difficoltà che possono accompagnare il processo di acquisto per aziende produttrici di macchine e impianti.

Programma

IL PERCORSO PREVEDE:

· 5 workshop formativi in modalità "interactive web learning", realizzati da un esperto formatore, alternando formazione teorica e pratica, con utilizzo di role-playing a distanza e case history.

· Presenza di un testimonial "Guest star" (CEO di azienda leader nel settore dei Beni strumentali con pluriennale esperienza sugli acquisti), che affronterà i temi con modalità operative ed esperienziali, affiancando il formatore con un intervento su ogni workshop, portando case history specifiche del settore.

· la possibilità di partecipare all'incontro finale "Ring di negoziazione: Buyer vs commerciali", che permette di mettere alla prova quanto appreso durante il corso, sfidando in esercitazioni di negoziazione i partecipanti al corso "Technical sales in action".

WORKSHOP 1

IL SISTEMA DI ACQUISTO: L'ANALISI INTERNA

Definire il ruolo degli acquisti nel sistema aziendale e delineare approcci organizzativi-gestionali che garantiscano l'efficacia e l'efficienza di una funzione acquisti evoluta.

Focus di settore - Guest Star:

- Valutazione delle prestazioni dei fornitori
- Capire le esigenze e i problemi del cliente interno: la customer satisfaction

WORKSHOP 2

MARKETING D'ACQUISTO

Evidenziare le relazioni e le modalità operative di integrazione dell'ente acquisti con l'interno e l'esterno: conoscere il mercato di riferimento ed impostare una pianificazione coerente al fine di valutare gli strumenti più efficaci per la ricerca dei e definire le strategie di selezione dei fornitori. Curare l'immagine aziendale verso il mercato esterno, al fine di creare un portafoglio fornitori efficiente, incrementando l'efficacia delle proprie fonti di approvvigionamento.

Focus di settore - Guest Star:

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

WORKSHOP 3

IL PROCESSO DI ACQUISTO: L'IMPATTO DEGLI ACQUISTI SUL BILANCIO AZIENDALE

Classificare, razionalizzare e definire gli obiettivi economici ed operativi legati alle aspettative delle funzioni interne dell'azienda, confrontare e riflettere sulla propria realtà in relazione al processo di acquisto ideale e conoscere gli aspetti legali necessari alla definizione di contratti di acquisto completi

Focus di settore - Guest Star:

- Classificare, razionalizzare e definire gli obiettivi economici ed operativi legati alle aspettative delle funzioni interne dell'azienda
- Strumenti di condivisione delle specifiche con il cliente interno

WORKSHOP 4

L'ANALISI DEI COSTI E DEI PREZZI DELLE FORNITURE

Individuare ed applicare metodologie e strategie per la riduzione dei costi di acquisto, attuando tecniche di analisi dei costi totali per valutare il prezzo delle forniture, valutare i costi di fornitura con esclusione del prezzo, identificare le leve negoziali utili a una trattativa di successo e apprendere la scomposizione dei costi al fine di raggiungere più rapidamente gli obiettivi

Focus di settore - Guest Star:

- Valutare e calcolare i costi di fornitura, con esclusione del prezzo
- I benefici dell'utilizzo del TCO

WORKSHOP 5

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE PER BUYER

Focus sulle strategie di negoziazione da applicare nella trattativa con i fornitori, partendo dai fondamentali, il rapporto psicologico con l'interlocutore, le alternative negoziali, fino ad arrivare a conoscere tecniche e trucchi utilizzati dai venditori, per riconoscerle e gestirle a proprio vantaggio

Focus di settore - Guest Star:

- Il rapporto psicologico tra Buyer e Fornitore
- Preparare strategia e tattica

I RELATORI

Flavio Franciosi - Laureato in Economia e Commercio, svolge docenze nell'area logistica e processi operativi, in particolare si occupa delle tematiche legate al supply chain management, ai modelli e sistemi di previsione di vendita e gestione delle scorte, logistica integrata e approvvigionamenti. Svolge attività di docenza presso per enti di formazione legati alle associazioni di categoria e in master specialistici.
Ha pubblicato come coautore i seguenti testi: "Assistenza e manutenzione dei beni strumentali" (il sole 24 ore), "Sviluppare nuovi prodotti" (il sole 24 ore), "il futuro della tua impresa" (Franco Angeli), "Il passaggio generazionale nelle PMI" (Franco Angeli)

Eros Tugnoli - Consulente, formatore e istruttore nell'area comunicazione aziendale con specializzazione nella negoziazione avanzata. Ideatore engineering e docente a diversi corsi di negoziazione in tutta Italia e co-autore del blog "Marketing e Vendite". Autore di un libro sulla motivazione ed "emotivazione" del personale commerciale: "Va' dove ti porta il …budget". Il continuo affiancamento "sul campo" gli consente di innovare le tecniche e le strategie insegnate e per questo è riconosciuto come uno dei maggiori specialisti italiani del settore.

GUEST STAR: Luca Bazzani – Luca Bazzani ha ricoperto posizioni di crescente responsabilità in Panariagroup a partire dal 1995, in particolare contribuendo alla crescita del gruppo e al suo sviluppo internazionale in Portogallo e negli Stati Uniti.
Ha ricoperto incarichi di Chief Operating Officer di gruppo e di Board Member della consociata americana Florida Tile.
Si è laureato in Ingegneria Elettronica presso l'Università di Bologna. Dal gennaio 2019 è CEO di System Ceramics, azienda leader nel settore dei Beni Strumentali.

Metodologia didattica: il corso verrà svolto online, su piattaforma di videoconferenza Zoom, con una didattica altamente interattiva

Destinatari

buyer

Durata

46 ore

Quota di adesione:

2.600,00 € + IVA a persona per le aziende associate

3.000,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

Edizione da programmare.