

Corso - 19/06/2025

High-Level Procurement: specializzazione in acquisti indiretti

La spesa indiretta è la nuova frontiera dell'efficienza industriale: impara a controllarla, negoziarla e trasformala in valore!

Obiettivi

Fornire ai buyer strumenti concreti, strategie avanzate e best practice per governare con successo le spese non-core. Gli acquisti indiretti, di servizi e spese generali, possono costituire, se ben gestiti, un'importante fonte di risparmio e, parallelamente, di miglioramento delle performance. Si tratta di acquisti che supportano le attività aziendali quotidiane e non influiscono direttamente sul prodotto finale, includono ad esempio forniture per ufficio, software, manutenzione e servizi di consulenza. Se con gli acquisti diretti si è frequentemente vincolati a standard di qualità che ci impongono materie prime o semi lavorati sui quali non è possibile risparmiare ulteriormente, con gli acquisti indiretti è più semplice farlo, senza inficiare il funzionamento aziendale (posso acquistare la cancelleria da un fornitore più economico? Posso impostare e gestire una gara per capire se ci sono dei servizi di pulizie più economici e performanti?). Grazie a questo corso è possibile dedicare tempo e risorse ad ottimizzare anche gli acquisti indiretti; per farlo è necessaria una migliore conoscenza delle loro specificità e l'attuazione di metodologie di acquisto specifiche e differenziate per tipologia di servizio o materiale indiretto.

Programma

- Consultare e coinvolgere nel processo gli stakeholder interni, indentificarli, definire cosa offrire loro e decidere cosa esternalizzare.
- La trattativa specifica degli acquisti indiretti.
- Simulazioni reali su gare d'appalto per servizi generali, con focus su efficienza operativa e riduzione dei costi.
- Metodi per valutare e negoziare contratti con fornitori di servizi a valore aggiunto;
- Tipologie di contratto per gli acquisti non-core: ordini chiusi, ordini di servizio, appalti di servizi, sub appalto, somministrazione;
- Modelli di sourcing strategico, gestione contrattuale, capitolato, definizione di Service Level Agreement e KPI di performance;
- Tecniche di category management e vendor management applicate a servizi, manutenzioni, IT, logistica, utilities...
- Come eseguire una spend analysis mirata per identificare opportunità di saving nascoste;
- Indirect procurement: caratteristiche e tipologie di fornitori;

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

buyer, category manager, controller e responsabili operation.

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

19/06/2025 14.00-18.00 - ONLINE

26/06/2025 14.00-18.00 - ONLINE

