

Percorso formativo -

Procurement strategico: Il buyer al passo coi tempi

Integrare metodi tradizionali e strumenti digitali per un approccio dinamico agli acquisti
Dal 18 marzo 2025

In un mercato sempre più complesso e dinamico, il ruolo del buyer evolve per rispondere a esigenze di efficienza, trasparenza e innovazione. L'integrazione dell'Intelligenza Artificiale nelle attività di procurement permette di ottimizzare processi, confrontare offerte e rafforzare le capacità negoziali, trasformando il tradizionale approccio agli acquisti in una strategia proattiva e innovativa.

Questo percorso formativo è studiato per fornire a buyer, responsabili acquisti e sourcing specialist gli strumenti e le metodologie essenziali per gestire in modo strategico l'intero ciclo d'acquisto. I partecipanti apprenderanno come utilizzare tecnologie avanzate per la ricerca e la valutazione dei fornitori, l'analisi dei costi e le tecniche di negoziazione, accrescendo così il valore aggiunto della funzione acquisti.

Destinatari

Professionisti degli acquisti e buyer del settore machinery

Struttura del percorso:

- ✓ 32 ore di formazione
- ✓ 4 moduli fruibili anche singolarmente

1. Strumenti efficaci per gli acquisti del settore machinery, focus sull'Intelligenza Artificiale

18 e 25 marzo 2025, online

Modulo di 8 ore che sviluppa le competenze per organizzare le attività del buyer, gestire il processo di acquisto, confrontare le offerte e valutare le performance dei fornitori. Si approfondiscono l'uso di soluzioni AI per l'analisi dei prezzi, il monitoraggio delle alternative e l'ottimizzazione delle scorte.

2. Costo Ipotetico: come costruirlo per impostare la strategia di acquisto

9 e 16 aprile 2025, online

Modulo di 8 ore che insegna a calcolare il costo teorico di beni e servizi attraverso la Should Cost Analysis. I partecipanti apprenderanno a valutare l'affidabilità delle fonti dati, ottimizzando le trattative e rafforzando la strategia di sourcing.

3. Vendor Rating con AI

13 e 20 maggio 2025, online

Modulo di 8 ore dedicato all'implementazione di un sistema di valutazione dei fornitori basato sull'Intelligenza Artificiale. Verranno esaminati KPI e modelli predittivi per anticipare le performance, garantendo un approccio proattivo alla gestione della supply chain.

4. Gli snodi cruciali della negoziazione con i fornitori

28 maggio 2025, Modena

Modulo di 8 ore che fornisce tecniche avanzate di power negotiation e strategie psicologiche per negoziare condizioni favorevoli. Il corso si concentra sui framework decisionali e sulle metodologie digitali per trasformare il ruolo del buyer in un vero game changer.

Al termine del percorso, i partecipanti avranno acquisito competenze strategiche e operative per integrare l'Intelligenza Artificiale nelle attività di procurement, migliorando l'efficienza dei processi d'acquisto e aumentando il valore competitivo dell'azienda.

Ulteriori informazioni

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale, attestato di partecipazione e pranzo di lavoro.

Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.



è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108