

“TECHNICAL” BUYER IN ACTION

FORMAZIONE SPECIALISTICA
SUL PROCESSO D’ACQUISTO DI BENI STRUMENTALI





TECHNICAL BUYER IN ACTION

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

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



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

29 marzo e 6 aprile 9-13 on-line



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.

Guest Star:

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

WORKSHOP 2

13 e 28 aprile 9-13 on-line



Marketing d'acquisto

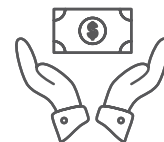
Evidenziare le relazioni e le modalità operative di integrazione dell'ente acquisti con l'interno e l'esterno: conoscere il mercato di riferimento ed impostare una pianificazione coerente al fine di valutare gli strumenti più efficaci per la ricerca dei e definire le strategie di selezione dei fornitori.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

Guest Star:

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

WORKSHOP 3

4 e 10 maggio 9-13 on-line



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

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

13 e 20 maggio 9-13 on-line



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.

Guest Star:

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

WORKSHOP 5

25 e 26 maggio - 8 e 10 giugno

14-17.30 **on-line**



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.

Guest Star:

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

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

WORKSHOP 1-2-3-4

550 € cad. per aziende associate
(650 € cad. per aziende non associate)

WORKSHOP 5

900 € cad. per aziende associate
(1.000 € cad. per aziende non associate)

INTERO PERCORSO

2.600 € per aziende associate
(3.000 € per aziende non associate)

I RELATORI

Flavio Franciosi



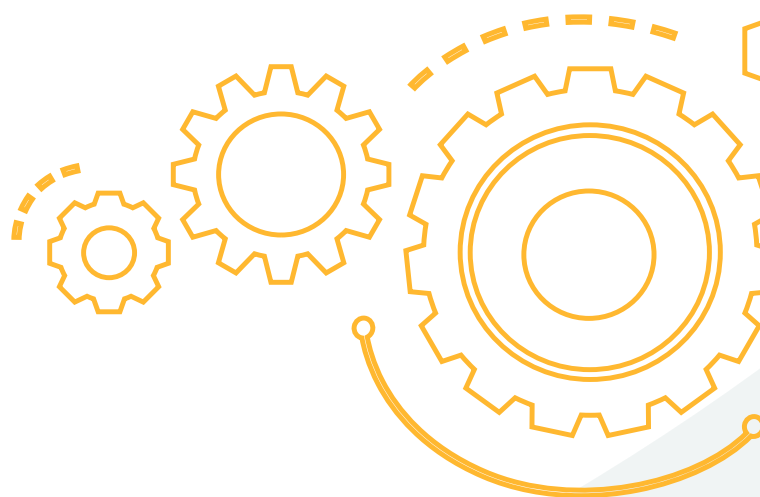
Laureato in Economia e Commercio, svolge docenze nell'area logistica e processi operativi, in particolare si occupa delle tematiche legate al supply chain management, ai modelli e sistemi di previsione di vendita e gestione delle scorte, logistica integrata e approvvigionamenti. Svolge attività di docenza 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 e dal 2020 Vicepresidente di ACIMAC.



TI POTREBBE INTERESSARE ANCHE:

TECHNICAL NEGOTIATION IN ACTION:



Ring di negoziazione, buyer vs commerciali

2 luglio 9-13/14-18 in aula

I partecipanti del percorso TECHNICAL SALES IN ACTION, unitamente a quelli del percorso parallelo TECHNICAL BUYER IN ACTION, si riuniscono in una giornata formativa totalmente esperienziale volta ad applicare i contenuti appresi in esercitazioni e simulazioni di vendita, accompagnati da una task force di docenti e testimonial dei due corsi.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

WORKSHOP

450 € cad. per aziende associate
(650 € cad. per aziende non associate)



SBS

SCUOLA BENI
STRUMENTALI

Lo staff di SBS è a disposizione per rispondere in modo mirato alle vostre esigenze attraverso progetti formativi elaborati su misura e soluzioni customizzate

Per maggiori dettagli
T. 059 512 108
formazione@scuolabenistrumentali.it
www.scuolabenistrumentali.it

IN COLLABORAZIONE CON



SBS - Scuola Beni Strumentali
Via Fossa Buracchione, 84 - 41126 Baggiovara (MO)
T. 059 510 336 - formazione@scuolabenistrumentali.it - www.scuolabenistrumentali.it