

## **Marketing d'acquisto.Cogliere le opportunità offerte dai mercati di fornitura per migliorare i risultati aziendali**

**Martedì 23 giugno 2015**

**Federmanager Bologna, Via Bombicci, 1 (BO)**

### **CONTENUTI**

Le difficili condizioni della nuova economia mondiale ci dimostrano ogni giorno che le imprese non esistono come entità indipendenti, ma come sistemi interconnessi con fornitori, clienti, magazzini, centri di distribuzione. Per raggiungere livelli di eccellenza, la funzione acquisti avrà un ruolo sempre più attivo nella ricerca di fonti che permettano all'impresa di migliorare la gamma e la qualità dei prodotti offerti ai clienti finali o, in alternativa, di ridurre i rischi ed i costi insiti nel processo d'acquisto. Inoltre, le logiche di gestione ed i criteri d'acquisto influenzano fortemente le performance dei fornitori ed incidono profondamente sui margini operativi e sul vantaggio competitivo dell'impresa. Il seminario promuove l'utilizzo di rigorosi ma semplici strumenti e metodi per sfruttare tutte le potenzialità della funzione acquisti in chiave strategica ed operativa, nella selezione, nella valutazione e nei rapporti con i fornitori.

#### **Comprendere il contesto di riferimento e le tendenze evolutive**

- Valutare il contributo del servizio approvvigionamenti in chiave strategica ed operativa
- Migliorare l'impatto degli acquisti sulla strategia aziendale
- Utilizzare il marketing d'acquisto come leva competitiva per far crescere il business aziendale

#### **Il marketing d'acquisto come collegamento tra la strategia aziendale ed i processi d'acquisto**

- Come effettuare le analisi del mercato di fornitura
- Valutare le tipologie dei mercati e relativo ciclo di vita del prodotto
- Determinare l'intensità e l'attrattività di un mercato di fornitura

#### **Ricerca ed analisi dei vincoli e loro mappatura**

- Individuare i bisogni dell'azienda con uno sguardo sistemico rispetto ai processi aziendali
- Definire la complessità del mercato di riferimento e l'importanza dell'acquisto
- Valutare le fonti di rischio negli acquisti (fornitore, ambiente, prodotto)

#### **Valutare le strategie d'acquisto rispetto al potere contrattuale dei fornitori**

- Scegliere la strategia da adottare nel medio-lungo periodo con ciascun fornitore
- Pianificare l'evoluzione dei rapporti di fornitura con i principali fornitori
- Come scegliere il corretto mix delle politiche d'acquisto: prodotto, prezzo, fonti e relazioni

#### **Come scegliere i prodotti d'acquistare**

- Determinare gli obiettivi della gestione di materiali diretti, indiretti e servizi
- Come pianificare e programmare i fabbisogni di materiali
- Verificare la compatibilità degli acquisti con il processo produttivo

#### **Come determinare il prezzo, la forma e la natura dei contratti di fornitura**

- Razionalizzare il processo d'acquisto mediante la stesura di adeguati contratti d'acquisto
- Valutare l'indice di programmazione e la natura della domanda per un'adeguata gestione delle forniture
- Adattare le logiche di acquisto e le prassi organizzative per rendere più efficace ed efficienti le transizioni con i fornitori di materiali diretti, indiretti e servizi

### **Come selezionare e valutare le fonti di acquisto**

- Ottenere il modello di sintesi per la selezione e la valutazione del fornitore
- Valutare le attività del fornitore ed i rapporti di fornitura
- Come utilizzare le informazioni generate dal processo di valutazione per una coerente allocazione delle quote di fornitura

### **Come progettare e mantenere le più appropriate relazioni con i fornitori**

- Valutare l'importanza di relazioni integrate ed evolute con i fornitori
- Evolvere da una rapporto tradizionale (conflittuale) verso una partnership caratterizzata da fiducia reciproca
- Promuovere la progettazione congiunta e l'interazione reciproca: il codesign

Esercitazioni di gruppo e case history

### **OBIETTIVI**

- Fornire un modello di sintesi per analizzare e monitorare i mercati di fornitura e le fonti d'acquisto in un'ottica che porti al miglioramento della performance economico-finanziaria dell'azienda;
- Offrire solidi strumenti innovativi e soluzioni operative volte a selezionare e valutare i fornitori, oltre che per il prezzo e la qualità dei beni, anche per il livello di servizio erogato, la loro capacità innovativa e le loro competenze specialistiche;
- Assicurare all'impresa competitività e flessibilità mediante una corretta progettazione e gestione del processo d'acquisto e lo sviluppo di relazioni integrate e cooperative con i fornitori.

Il metodo attivo e la discussione di casi aziendali consentirà ai partecipanti di assimilare a fondo i contenuti e le metodologie illustrati, permettendo di acquisire strumenti di analisi concreti e facilmente applicabili a realtà appartenenti a differenti settori di mercato.

### **DESTINATARI**

- Direttore e responsabili Acquisti, della Logistica o delle Operations
- Direttore e responsabili commerciali e del Marketing
- Responsabili vendite, Key account ed Area Manager
- Responsabili del controllo di gestione

**Docente:** Ing. Demetrio Praticò

**ORARIO:** dalle ore 9,00 alle 18,00. La pausa pranzo è prevista dalle 13,00 alle 14,00

### **CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE E QUOTE DI ISCRIZIONE**

#### **\* Associati alla Fondazione IDI: Partecipazione gratuita**

- Dirigenti in servizio in regola con il versamento della quota associativa annuale (€ 300 per ogni dirigente –CCNL Confapi-Federmanager);
- Quadri Superiori in servizio in regola con il versamento della quota associativa annuale (€ 200 per ogni quadro superiore –CCNL Confapi- Federmanager);
- Quadri delle aziende associate (€ 150 per ogni quadro in servizio).

**\*\* Soci sostenitori:** tutti coloro che, pur non iscritti alla fondazione IDI, svolgono funzioni equiparabili ai Dirigenti o ai Quadri, possono aderire alla Fondazione IDI versando un contributo annuale di € 300 che consente

la partecipazione gratuita al seminario e a tutte le iniziative formative organizzate dalla Fondazione IDI sul territorio nazionale.

**\*\*\* Non iscritti alla fondazione IDI:** La quota individuale è di € **100 + IVA**, da versare ai seguenti estremi bancari, entro il 16/04/2015:

Fondazione Istituto Dirigenti Italiani

- Intesa Sanpaolo S.p.A. - Intesa Sanpaolo S.p.A. - IBAN IT 17 V 03069 016291 00000015792

- Finecobank S.p.A. - IBAN IT 22 M 03015 03200 000003123750

**\*\*\*\* Dirigenti e quadri inoccupati,** la partecipazione è gratuita- previa attivazione del corso- presentando semplice dichiarazione dello stato di disoccupazione.

### INFORMAZIONI E ISCRIZIONI

**Sara Tirelli** - Federmanager Bologna - [sara.tirelli@federmanagerbo.it](mailto:sara.tirelli@federmanagerbo.it); tel. 051 0366618

Per l'iscrizione al corso è necessario compilare la scheda di iscrizione allegata in ogni sua parte e re-inviarla via mail all'indirizzo [sara.tirelli@federmanagerbo.it](mailto:sara.tirelli@federmanagerbo.it) o via fax al n. 051 62.42.195 **entro e non oltre il 17/06/2015.**