# Corso Area Gestione

# Gestione ottimale degli Acquisti

## Dal procurement al purchasing
## il vantaggio competitivo della funzione

**Destinatari**

- Acquisti
- Qualità
- Operations

**Obiettivi**

- Fornire ai partecipanti gli elementi per gestire completamente il processo degli acquisti nelle realtà produttive e di servizi
- Creare la consapevolezza del valore generato dalla funzione Acquisti in azienda
- Fornire i fondamenti per l'analisi del costo pieno di acquisto
- Fornire gli elementi per un efficace relazione con i fornitori
- Presentare le tecniche di valutazione fornitori (vendor rating)

METODI BEDAUX

CUBO
SOCIETA' DI CONSULENZA AZIENDALE

## Contenuti:

**La struttura organizzativa**

- La collocazione della funzione acquisti nell'organizzazione aziendale:
- (Dall 'AD alla Direzione acquisti, direttamente riporta all'AD, oppure riporta alla Direzione Operations: essenzialmente si traccia il riferimento tra la logistica, la gestione flusso materiali, il controllo qualità fornitori, l'analisi costo prodotto relativamente alla funzione acquisti)
- Strutture centralizzate e decentralizzate: vantaggi e svantaggi
- Il team dei buyer

**Il vantaggio competitivo della funzione Acquisti**

- La creazione del valore della funzione acquisti all'interno dell'azienda: impatto su EBITDA
- (quale è il valore aggiunto di una ACQ e come influisce sull EBITDA: paragone di una +10% di vendita e di un -10% di acquisto)
- Gli elementi di creazione del valore della funzione acquisti:
- (generare economie misurabili e ricorrenti, incrementare il livello di qualità forniture, migliorare il servizio del fornitore, portare in azienda innovazione attraverso lo sviluppo delle abilità dei fornitori (con R&D), contribuire all'efficienza finanziaria con una oculata gestione delle scorte e dei termini di pagamento)
- L' evoluzione della funzione: dal procurement al purchasing.
- (differenze tra purchasing e procurement)

## Contenuti:

**Il processo di acquisto**

- Gli obiettivi della funzione acquisti: stesura del piano strategico, gestione parco fornitori, supporto alle operations, gestione del team, relazione con le altre funzioni aziendali
- La suddivisione dei materiali di acquisto: la matrice di Kralijc
- (importanza x reperibilità: prodotti strategici, leva, non critici e colli di bottiglia)
- Il processo di acquisto da Engineering to Order al Make to Stock
- L'analisi del costo pieno di acquisto
- Calcolo del lotti di acquisto, scorte di sicurezza e valutazione della scontistica
- L'acquisizione dei beni strumentali: il Total Cost of Ownership
- Strumenti di riduzione di costo: analisi del valore e design to cost

**Il rapporto con il cliente interno**

- La soddisfazione del cliente interno
- I principali kpi del processo acquisti: l'impatto sulle operation e sul rendiconto economico

## Metodologia:

Presentazioni, esempi, esercizi e discussioni

## Durata:

16 ore