

Acquisti

Il buyer efficace

Formazione pratica di base per compratori

La pressione della domanda e la concorrenzialità diffusa condizionano i prezzi di vendita e spingono le imprese a porre molta attenzione agli acquisti per avere alti livelli di profitto dato che i prezzi d'acquisto incidono del 40-80% sulle spese totali dell'azienda. Oggi l'acquirente deve garantire non solo tempi, ma anche costi, qualità, innovazione e sapersi integrare con le altre funzioni aziendali. Deve quindi conoscere gli "strumenti tecnici" della professione e possedere le abilità comportamentali, per poter raggiungere efficacemente gli obiettivi prefissati.

Durata e costi

Durata : 2 giorni
 16/17 aprile 2019
 7/8 novembre 2019
 Orario: 9.00 - 17.30
 QUOTA EURO 1.300 + IVA
 Include il materiale didattico,
 coffee break e colazione di lavoro
Rif. A08

PROGRAMMA

• Gli acquisti e l'economia

L'impatto della globalizzazione e della new economy
 Il ruolo della supply chain alla formazione del valore

• La funzione acquisti: responsabilità, obiettivi, attività

L'importanza della funzione acquisti e l'impatto sull'utile aziendale
 Gli obiettivi della funzione acquisti: qualità, quantità, prezzo, fonti, consegne
 Le responsabilità del buyer
 Le relazioni con gli altri settori dell'azienda e i fornitori per ridurre i costi e aumentare il livello di servizio

• Politiche, procedure e gestione degli acquisti

Il processo di approvvigionamento e di acquisto
 Le norme e le procedure aziendali nel processo di acquisto
 Richiesta d'acquisto e d'offerta - valutazione

• La formazione della domanda interna

Rilevazione e pianificazione della domanda
 Analisi e conoscenza dei prodotti
 Standardizzazione
 Piazzamento ordini e conferme del fornitore
 Metodi di controllo efficaci

• Il marketing d'acquisto e la gestione dei fornitori

Misura delle possibilità del fornitore di garantire un efficace approvvigionamento: valutazione preventiva e consuntivo - il vendor ranking
 Aspetti etici e giuridici

• Tecniche e strumenti usati dai compratori efficaci

Gestione del proprio tempo: lavorare con più intelligenza piuttosto che più a lungo
 Il metodo ABC per stabilire le priorità
 La conoscenza dei prezzi
 L'analisi del valore per eliminare i costi non necessari
 Dall'approccio contrattualistico alla partnership

• Il contributo del compratore nella riduzione delle scorte

La responsabilità del compratore
 La gestione del flusso dei materiali
 La definizione dei livelli di riordino
 I comportamenti e le informazioni per soddisfare l'obiettivo

• Le tecniche di negoziazione per una trattativa vincente

Quando e cosa negoziare
 La matrice della negoziazione
 Come organizzare e condurre una trattativa vincente
 Preparazione psicologica e tecnica della trattativa
 La trattativa in funzione del proprio stile e del comportamento del fornitore
Role-play e discussioni di casi concreti di trattativa

• Le nuove tecniche di acquisto: l'e-procurement

→ A chi è indirizzato

Nuovi compratori
Buyer che desiderano rivedere e aggiornare le proprie tecniche di base
Responsabili interessati alla gestione di processi di acquisto

→ Obiettivi

- contribuire agli obiettivi economico-finanziari dell'impresa
- conoscere a fondo l'intero processo di acquisto
- lavorare in sinergia con gli altri settori aziendali
- selezionare i migliori fornitori
- ottenere le condizioni d'acquisto più favorevoli per l'azienda
- sviluppare una relazione positiva e duratura con i fornitori
- migliorare le proprie capacità di negoziazione

Modalità di adesione



Cert. UNI EN ISO 9001: 2008
N° 9175 SMC0
Settori: EA 35 – EA 37

MODALITÀ D'ISCRIZIONE

Posta SIMCO S.r.l. - Segreteria Corsi
Via Durando, 38 - 20178 Milano
P.Iva/Cod.Fisc. 08570130156
Fax 0239325600
Telefono 0239325605
E-mail formazione@simcoconsulting.it
Web www.simcoconsulting.it

MODALITÀ DI PAGAMENTO

La quota deve essere versata all'atto dell'iscrizione e comprende: materiale didattico, coffee break, colazione di lavoro. Il versamento può essere effettuato secondo le modalità di seguito indicate ed intestato a SIMCO S.r.l.

Bonifico intestato a Simco Srl

Banco BPM SPA
Sede di Milano
IBAN IT61 H 05034 01647000000053469
BIC SWIFT BAPPIT22

Allegato assegno intestato a Simco Srl

SEDE E ORARI DEI SEMINARI

I seminari, salvo diversa indicazione, si terranno a Milano dalle ore 09:00 alle 17:30; sette giorni prima della data prevista verrà inviata e-mail di conferma. Qualora non venisse raggiunto il numero dei partecipanti necessario vi verrà comunicata per iscritto la sospensione o il rinvio del Seminario.

MODALITÀ DI REVOCA

La revoca deve essere comunicata per iscritto alla SIMCO S.r.l. entro otto giorni dalla data del seminario; in caso contrario verrà fatturata l'intera quota di iscrizione. Eventuali modifiche al nominativo del partecipante saranno sempre accettate se comunicate prima dell'inizio del corso. La cancellazione o il rinvio del seminario da parte di Simco, per qualsiasi causa, determinerà la sola restituzione delle quote di iscrizione già pervenute.

PIANO SCONTI

Iscrivendosi attraverso il sito www.simcoconsulting.it si potrà ottenere uno sconto del **10%** (ad esclusione dei workshop). Mediante **iscrizioni multiple** ai seminari a catalogo. Mediante iscrizioni ai **percorsi formativi** (ove proposti).

SCHEDE DI ISCRIZIONE

Vi preghiamo di rispedire via email o via fax la seguente scheda di iscrizione debitamente compilata.

Seminario:

Rif: Data: Quota di partecipazione: + IVA

Desideriamo iscrivere il seguente partecipante:

Nome **Cognome**

Funzione

Cellulare - E-mail (a cui verrà inviata conferma/informazioni).....

Nominativo/Funzione che autorizza l'iscrizione

Azienda (alla quale intestare la fattura):

Ragione Sociale.....

Settore di attività

Indirizzo..... Cap.....

Città Prov.

Tel. Fax

E-mail amministrativa..... Codice Destinatario fattura elettronica.....

Partita IVA Cod. Fisc.

Indirizzo al quale inviare la fattura (se diverso dalla sede legale)

Ragione Sociale.....

Indirizzo..... Cap.....

Città Prov.

Ai sensi dell'art. 1341 Cod. Civile approvo espressamente la clausola relativa alla disdetta. Timbro/Firma

ADEGUAMENTO GDPR - UE 2016/679

La nostra società Simco Srl, con sede a Milano in via Giovanni Durando 38 è fortemente impegnata nel tutelare i dati trattati e crede che sia importante dare l'opportunità ai propri utenti di essere informati su iniziative, offerte e proposte che Simco Srl realizza, ma crediamo anche che sia doveroso rispettare la privacy degli utenti che non vogliono più ricevere informazioni. Per questa ragione e in ottemperanza al nuovo regolamento sulla privacy ti segnaliamo che puoi cancellare in qualunque momento i tuoi dati cliccando semplicemente sul link di disiscrizione posto qui sopra. Tale procedimento comporterà la cancellazione del tuo indirizzo email dal database utilizzato per inviarti la presente comunicazione. Se invece intendi cancellare completamente i tuoi dati o averne notizia, puoi contattarci a privacy@simcoconsulting.it.