



A1 - DIRETTORE ACQUISTI

Strategie e tattiche per la riduzione del Costo Totale d'Acquisto

2 GIORNI - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date

quote di partecipazione IVA esclusa

11 - 12 maggio 2026 | 9 - 10 novembre 2026

Singola: 985 € - Multipla: 885 €

La figura del Direttore Acquisti è determinante sia per la gestione della maggiore quota dei costi totali dell'azienda sia per l'importanza strategica e il vantaggio competitivo che può generare. Gli obiettivi e le responsabilità sono molteplici:

- garantire la sicurezza contrattuale e d'approvvigionamento
- garantire e migliorare la qualità dei prodotti/servizi acquistati
- ridurre i costi totali d'acquisto ed attivare il miglioramento costante delle prestazioni dei fornitori
- garantire la "Internal Customer Satisfaction"

Questo corso sviluppa le competenze per garantire all'azienda i target sulle responsabilità assegnate, attraverso un approccio concreto basato sull'applicazione di tecniche e metodologie che permettono di sviluppare tutte le azioni di miglioramento delle Performance d'Acquisto.

La possibilità di sperimentare in aula esercizi, casi aziendali e applicazioni di strumenti permette di consolidare l'apprendimento della teoria illustrata; la stesura del Piano d'Azione personale consente al partecipante di definire le azioni di miglioramento da implementare al rientro in azienda.

A CHI È RIVOLTO

- Direttori Acquisti ed Approvvigionamenti
- Responsabili Acquisti e Commodity Manager

APPRENDERETE A...

- Sviluppare le competenze dei buyer
- Creare un Piano Strategico ed Operativo degli Acquisti per ridurre il TCO
- Definire le strategie negoziali
- Utilizzare strategie per la gestione dei Team Interfunzionali d'acquisto e del Cliente interno
- Valutare il mercato, le offerte e determinare il target price negoziale
- Utilizzare tecniche di Scomposizione Costi e definizione TCO
- Analizzare e valutare le performance del fornitore
- identificare i KPI e sviluppare il Reporting d'Acquisto
- Sviluppare la Purchasing Leadership all'interno dell'azienda

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Costruzione di un piano strategico ed operativo degli acquisti
- Riorganizzazione della Direzione Acquisti
- Marketing d'acquisto e strategic sourcing
- Riduzione del costo totale d'acquisto con il Category Plan

I PLUS:

- Realizzazione del Piano Strategico ed operativo degli Acquisti per la propria azienda



A1 - DIRETTORE ACQUISTI

PROGRAMMA

ORGANIZZARE LA DIREZIONE ACQUISTI

La funzione acquisti come centro di profitto

- Gli acquisti come leva strategica
- Acquistare Valore dal Mercato dei Fornitori
- La gestione del Costo Totale d'Acquisto (TCO)
- Definizione di Acquisti ed Approvvigionamenti
- Definizione dei ruoli e responsabilità
- Nuovi skill professionali richiesti
- Ruolo dei team interfunzionali d'Acquisto e loro gestione
- Focalizzarsi sulle attività a valore aggiunto e ridurre gli sprechi nel processo d'acquisto
- Organizzare meglio le attività e gestire le loro priorità

Organizzazione

- Modelli di strutture organizzative e valutazione delle alternative
- Profili professionali e principali responsabilità
- Il Cooperative Purchasing: un modello d'acquisto in team

Il Piano strategico degli Acquisti

- Acquisti e Strategia Aziendale
- La strategia degli Acquisti: il Piano Strategico degli Acquisti
- Il Piano strategico ed operativo per le Famiglie Merceologiche: il Category Plan

Controlling & reporting

- Definizione target e misura performance
- Stesura del piano di revisione del budget
- Stabilire un MBO
- Reporting KPI performance d'acquisto

Il processo d'acquisto

- I principali processi con riferimento alle Categorie Merceologiche: Marketing d'acquisto, selezione e valutazione fornitori e offerte, price analysis, negoziazione, contratti

DEFINIRE LE STRATEGIE D'ACQUISTO

Acquistare Valore dal Mercato dei Fornitori

Il piano strategico ed operativo per le Famiglie Merceologiche: il Category Plan

- Acquisti e Strategia Aziendale
- La strategia degli Acquisti: il Piano Strategico degli Acquisti
- Il Piano strategico ed operativo per le Famiglie Merceologiche: il Category Plan

Le fasi del processo d'acquisto e gli strumenti necessari, per le differenti famiglie d'acquisto, per migliorare le performance d'acquisto

- Marketing d'acquisto e strategic sourcing
- Selezione, valutazione ed omologazione dei fornitori (anche in ottica di Risk Management)

- Gestione del processo di lancio e valutazione dell'offerta
- Price analysis e gestione dell'approccio a Costo Totale d'Acquisto (TCO)
- Negoziazione e trattativa d'acquisto
- Gestione dei contratti
- Valutazione delle performance dei fornitori

Strategic sourcing

- Stesura piano d'azione per Categoria Merceologica
- Lancio di azioni di Strategic Sourcing
- Implementazione strategie, piani di Commodity

I Commodity team per ridurre il costo totale d'acquisto

- Struttura dei Commodity Team, principali obiettivi
- Misurarne le performance: Cost Savings e Costi evitati
- Piano di lavoro per Commodity

RIDURRE IL TCO PER CATEGORY: LE LEVE

Agire sui Fornitori

- Marketing d'acquisto e messa in concorrenza
- Stabilire obiettivi di contenimento costi con i fornitori
- Strumenti di analisi e controllo dei costi totali d'acquisto
- La metodologia "Tender for negotiation"
- Aste on line: come utilizzarle
- Percorsi creativi di riduzione dei costi
- Contratti a lungo termine

Lavorare in anticipo sul Prodotto

- Acquistare a costo target
- Migliorare le specifiche del prodotto
- Strumenti analitici per capire i cost driver, il target price
- Learning curve, quantity discount

Cooperare con i Clienti Interni

- Technical Saving: design review, reengineering di prodotto, process improvement
- Le specifiche di prodotto/acquisto e del fabbisogno
- L'Acquisto in Team

Strategie e tattiche negoziali

- Planning negoziale e scheda trattativa
- La Strategia della Scacchiera
- Consolidare il proprio stile negoziale
- Definizione del target price per la negoziazione

Aspetti contrattuali nei rapporti col fornitore

- I principi contrattuali di acquisto e loro struttura
- La check list per la stesura di un buon contratto

SVILUPPARE LA LEADERSHIP DEGLI ACQUISTI

- Essere manager e leader
- Il proprio stile manageriale
- La gestione dei collaboratori
- Dalla delega all'empowerment