



A15 - MARKETING D'ACQUISTO ED ACQUISTI INTERNAZIONALI

Definire ed implementare la strategia di sourcing all'estero

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

date

quote di partecipazione IVA esclusa

9 - 10 aprile 2026 | 21 - 22 ottobre 2026

Singola: 985 € - Multipla: 885 €

Oggi acquistare significa operare in un mercato globale: se questo da una parte può assicurare maggiori risparmi e libertà di acquisto, dall'altra parte può comportare rischi di forti perdite se non è gestito conoscendone bene le regole e la complessità.

L'obiettivo di questo corso è fornire al partecipante gli strumenti per operare in maniera più sicura sul mercato globale e coglierne le maggiori opportunità, per padroneggiare gli aspetti legali e doganali, conoscendone i rischi connessi e i metodi per mitigarli.

A CHI È RIVOLTO

- Responsabili Acquisti
- Category Buyer
- Buyer specializzati negli acquisti all'estero

APPRENDERETE A...

- Cogliere le possibilità di risparmio e maggiore scelta offerte dalla globalizzazione dei mercati
- Capire vantaggi e svantaggi di Global Sourcing
- Come costruire una strategia di global sourcing, quali fattori considerare e quali strumenti utilizzare
- Come quantificare i benefici ottenibili. Come conoscere i rischi e come gestirli e mitigarli
- Affrontare i mercati internazionali minimizzando i rischi e massimizzando i vantaggi
- Saper considerare aspetti tecnici ed economici nella valutazione dei fornitori internazionali
- Saper sfruttare le possibilità offerte dalla globalizzazione dei mercati, soprattutto in termini di offerta diversificata ed opportunità di risparmio
- Capire le regole fondamentali per scrivere un contratto internazionale
- Capire quali sono gli aspetti doganali fondamentali per l'acquisto all'estero

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- L'impostazione della strategia di Global Sourcing
- L'applicazione della SWOT Analysis per categoria merceologica
- L'applicazione del Modello TCO Global Sourcing
- Utilizzo della griglia di quantificazione dei rischi e dei costi per Paese
- La Check List Contrattuale per gli acquisti internazionali
- La Check List Doganale per gli acquisti internazionali

I PLUS:

- La metodologia utilizzata è attiva, verranno discussi anche i casi presentati dai partecipanti



A15 - MARKETING D'ACQUISTO ED ACQUISTI INTERNAZIONALI

PROGRAMMA

I nuovi scenari dei mercati di sourcing

- I mercati emergenti e le diverse opportunità di riduzione del costo di acquisto
- Acquisti Global to Local o Local to Local: quale strategia?
- Il nearshoring per la ricerca di competitività
- Il nuovo paradigma dell'eccellenza nel global sourcing: da Low Cost Countries Sourcing a Best Value Country Sourcing

Definire la Strategia di categoria merceologica

- Identificare i punti di forza e debolezza nei confronti del mercato attraverso la SWOT analysis

La definizione delle strategie sui fornitori (Supplier Strategy)

- Segmentazione e razionalizzazione dei fornitori
- Definizione del tipo di relazione/alleanza sviluppare
- Strategic & Global sourcing

Il marketing d'acquisto internazionale

- Vantaggi e svantaggi dell'acquisto all'estero
- La valutazione del rischio paese
- Il global sourcing: valutazione, selezione e qualificazione dei fornitori
- La scelta tra acquisto diretto tramite intermediari: rischi e vantaggi
- Organizzazione della funzione acquisti
- Evoluzione dei ruoli professionali dei manager del global sourcing
- Conoscere e gestire i tempi di avvio di un progetto di acquisto internazionale

La valutazione economica di convenienza ed il modello decisionale

- Valutazione delle opportunità di riduzione dei costi totali d'acquisto nei principali Paesi low cost: il calcolo del TCO (Total Cost of Ownership) Global Sourcing per la valutazione della convenienza economica
- Il modello decisionale per l'acquisto all'estero: i parametri di rischio e opportunità da tener in considerazione

Ricerca di fornitori esteri potenziali

- Come scegliere i mercati sui quali muoversi
- Piano di marketing degli acquisti internazionali
- Individuare e valutare i fornitori potenziali: international scouting

International scouting e strategie di riduzione del rischio: acquisti nei Paesi low cost

- Localizzazione dei fornitori esteri strategici
- Trovare le giuste informazioni
- Valutazione e selezione dei fornitori
- Come strutturare un'azione di scouting internazionale
- Valutazione e omologazione di un fornitore internazionale
- Risk management nell'international scouting
- La corretta valutazione dei rischi e delle opportunità legate al singolo Paese

Aspetti contrattuali degli acquisti internazionali

- Contratti e importazioni: redigere i contratti di acquisto internazionale ed assicurarsi il rispetto delle norme di sicurezza
- Condizioni generali del contratto: accorgimenti e precauzioni particolari
- Normativa applicabile e possibili deroghe
- Passaggio del rischio dell'acquirente e rapporti con i responsabili della perdita, distruzione o indebita consegna
- Rimedi esperibili in caso di inadempimento o ritardo
- Responsabilità e sanzioni
- Piaga della contraffazione: come difendersi
- Mezzi di pagamento internazionali: regolamenti valutarî, rimessa diretta, incasso documentario, credito documentario; garanzie bancarie internazionali e sistemi di pagamento specifici
- Il rischio di cambio: possibili soluzioni

Aspetti doganali degli acquisti internazionali

- Cenni sulle procedure doganali e fonti normative comunitarie e nazionali: questioni di applicabilità e di compatibilità; accertamento doganale e documentazione
- Uso della tariffa doganale
- Determinazione della base imponibile
- Certificazioni di origine
- Gli Incoterms nella prassi degli acquisti internazionali
- Il trasporto: assicurazione e protezione delle merci e i costi connessi
- Fatture e documenti di trasporto: patologie (errori, irregolarità, omissioni, contestazioni) e rimedi; controlli della dogana italiana, Made in Italy, marchi, contraffazioni; contestazioni, procedimenti amministrativi e penali, recupero dei diritti dovuti

Chiusura del Corso di Formazione

- Sintesi degli argomenti chiave e stesura del piano d'azione personale