



A23 - LA DEFINIZIONE ED IMPLEMENTAZIONE DI UN PIANO BONUS SUI FORNITORI

Come ottenere dei benefici economici e sviluppare una relazione Win-Win con i fornitori

1 GIORNO - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date

quote di partecipazione IVA esclusa

13 aprile 2026 | 3 dicembre 2026

Singola: 525 € - Multipla: 475 €

Il corso mette in condizioni il partecipante di realizzare ed implementare un piano di richiesta bonus ai fornitori. Verranno condivise le modalità e le strategie più idonee per rendere il piano bonus efficace con vantaggio reciproco tra cliente e fornitore (WIN-WIN).

A CHI È RIVOLTO

- Direttori Acquisti ed Approvvigionamenti
- Responsabili Acquisti
- Category Manager
- Buyer

APPRENDERETE A...

- Definire il piano bonus nei confronti dei fornitori
- Identificare le opportunità di bonus da condividere con il fornitore
- Sviluppare un modello di relazione con i fornitori basato su vantaggi reciproci
- Utilizzare Excel per analizzare la spesa degli ultimi anni e definire i fornitori a cui chiedere il bonus

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Impostazione del Piano Bonus
- Definizione delle modalità di coinvolgimento dei fornitori: mail, lettera, incontro, ...
- Creazione della Check List negoziale con il fornitore

I PLUS:

Il corso ha un approccio estremamente pratico e concreto: verrà dato ampio spazio alla discussione di casi pratici. Gli strumenti presentati sono di applicabilità immediata.



A23 - LA DEFINIZIONE ED IMPLEMENTAZIONE DI UN PIANO BONUS SUI FORNITORI

PROGRAMMA

Identificare le opportunità di richiesta bonus

- Analisi del fatturato dei fornitori e del loro trend negli anni
- Identificare i fornitori a cui chiedere il bonus di fine anno
- Definire le modalità di richiesta bonus: indipendente al fatturato, per fasce di fatturato
- Definizione la % di bonus coerente con gli obiettivi aziendali

Impostare la richiesta ai fornitori

- La stesura delle lettere di richiesta bonus
- Le modalità di richiesta: mail, telefono, incontro

La negoziazione del bonus a fornitori

- Definire gli obiettivi
- Preparare la Scheda Trattativa di richiesta bonus
- Stabilire la strategia e tattica negoziale
- Concludere l'accordo
- Formalizza l'accordo con la firma della lettera bonus

Le fasi di realizzazione del piano bonus

- Definisci il piano bonus in Excel
- Stabilisci delle scadenze di risposta dei fornitori
- Misura i risultati ottenuti
- Stabilisci le modalità di erogazione del bonus: note credito di fine anno
- Analizza i risultati ed imposta le azioni di miglioramento per l'anno successivo

Esercitazioni

- Impostazione del piano bonus su Excel
- Creazione della Check List di richiesta bonus
- Creazione Modello Scheda Trattativa di richiesta bonus

Case study:

condivisione Progetto realizzato di Richiesta Bonus