



L8 - VALUTAZIONE, NEGOZIAZIONE E GESTIONE DI UN APPALTO AD UNA COOPERATIVA DI SERVIZI LOGISTICI

Strumenti e tecniche per migliorare il processo di outsourcing

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

date

quote di partecipazione IVA esclusa

27 febbraio 2026 | 27 novembre 2026

Singola: 525 € - Multipla: 475 €

Il corso permette di valutare la convenienza di un outsourcing logistico (housing, handling, trasporti). L'illustrazione di strumenti e metodologie per l'analisi e scelta del partner, la definizione di costi competitivi, la negoziazione e la stesura contrattuale permetterà di definire una metodologia di supporto alla realizzazione di una soluzione di successo.

A CHI È RIVOLTO

- Direttori e Responsabili Logistica
- Supply Chain Manager
- Operations Manager
- Responsabile Trasporti
- Responsabile Magazzino
- Direttori Acquisti e Responsabili Acquisti

APPRENDERETE A...

- Definire quando conviene un outsourcing logistico
- Dare una visione complessiva dei rischi connessi alla gestione dell'appalto
- Come selezionare il fornitore
- Come e quali prestazioni monitorare
- Quali tempi richiede la soluzione
- Contratto: quali rischi evitare

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Esercitazioni sulla valutazione dei fornitori e scelta del partner
- Esercitazioni sul calcolo dei target di costo per housing, handling e trasporti
- Esercitazioni sulla negoziazione con i fornitori
- Definizione di KPI e SLA Contrattuali
- Illustrazione di Case Studies
- L'elaborazione di un piano d'azione per il miglioramento personale

I PLUS:

Il corso ha un approccio estremamente pratico e concreto: verrà dato ampio spazio alla discussione di casi reali e di problematiche dei partecipanti
Gli strumenti analitici presentati sono di applicabilità immediata



L8 - VALUTAZIONE, NEGOZIAZIONE E GESTIONE DI UN APPALTO AD UNA COOPERATIVA DI SERVIZI LOGISTICI

PROGRAMMA

Quando, come, perché terziarizzare

- L'evoluzione del mercato e della logistica
- Il mercato della logistica conto terzi
- Outsourcing: vantaggi e rischi

Conoscere i propri costi

- L'entità dei costi logistici
- La struttura dei costi logistici: housing, handling e trasporto
- Individuare e calcolare i driver di costo
- Confrontare i propri costi con quelli di un fornitore di servizi logistici

Conoscere il servizio e le necessità effettive

- Strategie di costo e servizio
- Il servizio programmato, atteso e realizzato
- Le aspettative del cliente
- La definizione di Service Level Agreement (SLA)

La selezione del partner logistico

- Il percorso metodologico e le scelte di fondo
- La creazione dei documenti di valutazione per la scelta
- La struttura della tariffa e i requisiti della tariffa
- La definizione dei Service Level Agreement (SLA)
- La scelta dei fornitori da coinvolgere
- L'audit dei fornitori e dei siti proposti
- Qualità degli strumenti utilizzati dall'operatore logistico per pianificare, eseguire e controllare le operazioni
- Tabulazioni e scelta del partner

La negoziazione con il fornitore

- Analisi dei costi per ogni funzione logistica (housing, handling e trasporto) e definizione dei target negoziali
- Definire gli obiettivi di miglioramento per la durata del contratto
- Il processo negoziale

La stesura del contratto di appalto

- La verifica della professionalità e serietà del fornitore
- La corretta identificazione dell'oggetto
- La corretta determinazione del corrispettivo
- La clausola premi e penali
- Le modalità di gestione dell'appalto e del subappalto
- Le garanzie: la compensazione, la fidejussione e la clausola di manleva, tra efficacia ed opportunità

Attivazione e manutenzione del processo di outsourcing

- Fasi e pianificazione delle attività di implementazione
- Definizione delle modalità informatiche per l'implementazione e governo dei servizi in outsourcing
- Il controllo delle prestazioni
- Il miglioramento continuo

Il piano d'azione personale

- Applicare quanto appreso una volta rientrati in azienda
- Stabilire il proprio piano di miglioramento personale