



A27 - NEARSHORING E GESTIONE DEL RISCHIO DI FORNITURA

Come definire un modello decisionale per la strategia di sourcing in logica Costi Totali d'Acquisto (TCO) e Rischi di fornitura

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

date

quote di partecipazione IVA esclusa

29 febbraio 2024 | 27 giugno 2024

Singola: 525 € - Multipla: 475 €

I mercati internazionali di acquisto di materie prime e materiali sono negli ultimi anni soggetto ad aumento di costi e rischi di fornitura.

Gli aumenti di materie prime e costi logistici, il rischio paese d'origine, le politiche aziendali sempre più sostenibili portano a riconsiderare la strategia d'acquisto da paesi extra UE in ottica di riduzione del Rischio e Costi Totali (TCO).

L'obiettivo è sempre più considerare una strategia di NEARSHORING o NEAR SOURCING per garantire la sicurezza d'approvvigionamento rendendo competitiva la filiera di fornitori italiani-europei.

Il corso ha un taglio applicativo con l'obiettivo che ogni partecipante apprenda un modello decisionale della strategia di sourcing, valutando la soluzione che permetta di garantire il raggiungimento degli obiettivi strategici e generare vantaggio competitivo.



A CHI È RIVOLTO

- Direttori Acquisti ed Approvvigionamenti
- Responsabili Acquisti
- Category Manager



APPRENDERETE A...

- Analizzare i punti di forza e debolezza della propria catena di fornitura
- Calcolare l'indice di Rischio e i Costi Totali della propria catena di fornitura
- Definire una strategia di sourcing coerente agli obiettivi strategici
- Implementare una Roadmap di miglioramento delle performance d'acquisto
- Rendere competitiva la filiera di fornitori italiana-europea



ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Calcolo TCO per Paese di approvvigionamento (Europa, Sud Est asiatico, ...)
- Calcolo dell'indice di Rischio
- Applicazione del modello decisionale di Nearshoring



I PLUS:

- Il corso ha un approccio estremamente pratico e concreto: verrà dato ampio spazio alla discussione di casi pratici
- Ai partecipanti verrà dato il modello decisionale in EXCEL con il calcolo del TCO e dell'Indice di Rischio

A27 - NEARSHORING E GESTIONE DEL RISCHIO DI FORNITURA

PROGRAMMA

Strategic Sourcing

- Obiettivi
- Il Processo di strategic sourcing
- TCO e gestione del Rischio di Fornitura
- Sviluppare una visione strategica per Categoria Merceologica:
 - Identificare le priorità strategiche degli Acquisti
 - Swot Analysis per identificare la strategia di sourcing
 - Il Category Plan per implementare la strategia di sourcing

Nearshoring o Near Sourcing

- Le tendenze delle aziende
- I principali benefici
- Come rendere competitiva la filiera dei fornitori italiani-europei
- Lo sviluppo di un modello di partnership strategica

SVILUPPARE IL MODELLO DECISIONALE

Calcolare ed analizzare il rischio di fornitura

- Identificare le tipologie di rischio: Prodotto, Fornitore, Fonte di approvvigionamento
- Quantificare i rischi con il KRI (Key Risk Indicator)

Calcolare ed analizzare il TCO (Total Cost of Ownership)

I fattori di costo che impattano sul calcolo del TCO:

- FOB Price
- Packaging
- Duty
- Freight: air, surface, all fees
- Inventory: en-route, cycle, safety stock, obsolete
- Local warehousing
- Travel
- Rework/quality
- Product liability
- IP risk (Intellectual Property Risk)
- Impact on innovation
- Prototype
- Forecast wage inflation and currency appreciation

Applicazione: il modello di calcolo del TCO e il simulatore in EXCEL

Applicare il modello decisionale di Nearshoring su alcune Categorie Merceologiche

- Il calcolo del TCO
- Il calcolo dell'indice di Rischio
- La valutazione di altri fattori strategici
- Il modello decisionale sviluppato tramite la metodologia A.H.P.
- Esempio applicativo

Applicazione del modello decisionale su esempi di Categoria e fonte di approvvigionamento

Definire la roadmap di strategic sourcing

- Utilizzare la Wave Matrix per l'implementazione delle azioni di Nearshoring
- Definire tempi e costi per l'implementazione
- Quantificare i Benefici ed il ROI del progetto

Case study:

discussione con i partecipanti