

LE 10 AZIONI PRIORITARIE PER I BUYER

1



**CONOSCERE IL
MERCATO:**

**IL MARKETING
DI ACQUISTO**

2



**SAPERE PER
GOVERNARE:**

**LA SPEND
ANALYSIS**

3



**DAL PENSIERO
ALL'AZIONE:**

**IL CATEGORY
PLAN**

4



**PENSARE
STRATEGICO:**

**LA MATRICE DI
SEGMENTAZIONE
DEI FORNITORI**

5



**GENERARE
OPPORTUNITA' DI
RIDUZIONE DEI COSTI:**

**LA PRICE ANALYSIS
E IL TCO**

6



**DEFINIRE GLI
OBIETTIVI:**

**LA SCHEDA TRATTATIVA E
LA STRATEGIA DELLA
SCACCHIERA**

7



**PREPARARE
L'AZIONE:**

**DEFINIRE ED
IMPLEMENTARE
L'ACTION PLAN**

8



**CONOSCERE LE
PERFORMANCE:**

KPI E REPORTING

9



**GESTIRE IL
MIGLIORAMENTO:**

**ANALISI CAUSA-EFFETTO
DEI LOSS**

10



PENSARE CREATIVO:

**GENERARE NUOVE IDEE
PER MIGLIORARE**

**VUOI APPROFONDIRE L'ARGOMENTO E MIGLIORARE LE TUE
COMPETENZE?**

ISCRIVITI AL CORSO FORMAZIONE PRATICA COMPRATORI

[HTTPS://WWW.VALEOIN.COM/CORSI-DI-FORMAZIONE/CORSO-A2-FORMAZIONE-PRATICA-COMPRATORI/](https://www.valeoin.com/corsi-di-formazione/corso-a2-formazione-pratica-compratori/)