

BUYER INDUSTRIALE

Didattica

Durata del Corso:40 ore di formazione d'aula

Articolazione:5 gg da 8 ore

Sede corso:Jobiz Formazione srl, Via San Leonardo 120, Salerno

Obiettivi del corso

- Fornire competenze professionali e strumenti operativi necessari ad un Buyer Industriale al fine di massimizzare l'efficacia del proprio ruolo in processi di acquisto e approvvigionamento;
- Acquisire una nuova prospettiva integrata sulla Supply Chain per poter comprendere e gestire al meglio la leva degli acquisti contribuendo alle prestazioni dei processi chiave (Plan, Make, Source, Deliver) in termini di costi, tempi e qualità richiesta;
- Acquisire capacità e competenze tecniche nel valutare correttamente i fornitori misurando il loro contributo sulle performance produttive;
- Migliorare il lavoro in team in termini di ri-configurazione di prodotti/processi già esistenti per migliorarne i risultati

Destinatari

Il corso si rivolge a:

- Buyer e acquirenti sia di beni industriali sia di servizi tecnici
- Responsabili acquisti e approvvigionamento area Operazioni
- Manager e Responsabili di Funzione

Contenuti Specifici

RUOLO DEL BUYER NEL PROCESSO DI SUPPLY CHAIN (2GG)

Processi organizzativi

- Il processo di acquisto
- L'analisi di mercato e il Marketing di acquisto
- Scelta dei fornitori
- Modulo di Richiesta di Offerta con Break Down Cost
- I KPI e il Reporting

- Elementi di programmazione e gestione scorte per il buyer
- Gestione Materiali classe ABC Pareto
- Lead Time
- Lotti Economici
- Gestione dei mancanti
- La matrice di Kraljic
- Costreduction

STRUMENTI PER GLI ACQUISTI (2GG)

Leve di gestione

- Leve negoziali, di concentrazione e controllo economico delle forniture
- Leva economica e finanziaria
- Avviare e gestire un progetto TCO (Costo d'Acquisto Totale)
- Strumenti di analisi del prezzo (sconto su quantità e sconto su range)
- Modelli di riduzione dei costi (outsourcing, razionalizzazione codici e parco fornitori)

Analisi dei Fabbisogni;

- La trasformazione dei Piani Strategici d'Acquisto in attività Operative (analisi di mercato e valutazione di costo e rischio)

Valutazione fornitori;

- Valutazione economico finanziaria dei fornitori. le fonti e gli indici di valutazione
- La costruzione dell'albo dei fornitori: metodologie di valutazione e qualificazione
- Vendor rating come strumento di aggiornamento e monitoraggio dei fornitori

E-Procurement - E-Sourcing

- Vantaggi e criticità rispetto al modello tradizionale (strumenti e attività utili per la valutazione)
- Global Sourcing
- Incoterms

Acquistare all'estero

- Impostazione dell'attività di global sourcing
- Come negoziare con i fornitori stranieri
- Valutazione dei costi e benefici legati al processo d'acquisto all'estero
- I problemi della lingua e della legge applicabili ai contratti di fornitura esteri
- I mezzi di pagamento internazionali

Budget degli acquisti

NEGOZIAZIONE (1GG)

- Definizione degli Obiettivi
- la capacità di negoziazione come strumento di risoluzione dei conflitti negli acquisti
- Impostazione strategica della trattativa

Strategie e tecniche di negoziazione.

- Impostazione strategica di una trattativa
- Gli stili negoziali
- Comunicazione efficace e persuasiva

Training&Partner

Il coinvolgimento di docenti esperti provenienti dalla Festo Academy, certificati ADACI (Associazione Italiana Management degli Approvvigionamenti) e con l'esperienza proveniente da anni di formazione nel contesto industriale, è garanzia dell'alta qualità del training. Il materiale didattico che sarà consegnato a ciascun partecipante ad inizio corso è stato redatto dai docenti stessi.

Iscrizione

Per una migliore organizzazione delle attività, le iscrizioni dovranno pervenire entro il _____ via fax o e-mail alla Segreteria Corsi o all'Ufficio Progettazione e Sviluppo inviando la **Scheda Adesione**.
Le aziende aderenti a Fondimpresa/Fondirigenti interessate alla partecipazione dei propri dipendenti, possono finanziare la quota d'iscrizione mediante l'utilizzo di voucher formativi. Le realtà interessate alla presentazione di un Piano di Formazione Aziendale potranno rivolgersi al personale interno per un'analisi di fattibilità.
I recapiti sono riportati al successivo par. **Contatti**.



Quota di Iscrizione

€2.400,00(+ iva 22%).per partecipante

sconto 10% per iscrizioni con anticipo di 30 gg data avvio corso
sconto 30% dal terzo iscritto della stessa azienda
Pacchetti aziendali, quotazioni su richiesta

La quota d'iscrizione comprende:

- ✓ *Partecipazione a 40 ore di corso tecnico-professionale c/o Jobiz Formazione Srl - Salerno;*
- ✓ *Attestato di partecipazione individuale;*
- ✓ *Materiale didattico, manuali e slide;*
- ✓ *Materiali di consumo, attrezzature ed esercitazioni pratiche.*

Contatti

Per tutte le informazioni sulla presente Scheda Corso o per una conoscenza più ampia dell'offerta didattica, contattare in orario di ufficio dal lunedì al venerdì i recapiti sotto riportati.

Il nostro staff sarà lieto di fornire tutte le informazioni necessarie per un'analisi più completa dei vantaggi offerti dalla Formazione Continua in termini di competitività del capitale umano.

Jobiz Formazione Srl

Via San Leonardo, 120 - loc. Migliaro 84131 Salerno Tel+39 0893069891-Fax +39 0893069491
Segreteria Generale - Annalina Cerrato - info@jobizformazione.com
Uff. Prog.&Sviluppo - MariaPaola Cinelli - mariapaola.cinelli@jobizformazione.com
Direzione Amministrativa - Patrizia Porpora - patrizia.porpora@jobizformazione.com

Tracking

Data: 26/03/2012 - **Codice Progetto:** PDE -BYR- **Riesame n° 1.1 Training Partner:**FESTO