

## 307 L'ACQUISTO DI BENI E SERVIZI DIRETTI NELL'AZIENDA MANIFATTURIERA

Selezione dei fornitori, contratti e tecniche di riduzione costi per l'acquisto dei beni e dei servizi diretti

Acquistare materiali e componenti diretti non significa semplicemente garantirne la disponibilità senza creare spiacevoli fermi linea ma significa anche contribuire alla marginalità aziendale andando ad agire sul fronte dei costi di fornitura. Le leve a disposizione del Category Manager per gli interventi di cost management sono molteplici in quanto richiedono non solo la conoscenza dei modelli "tecnici" di cost reduction ma anche la capacità di realizzare in azienda un sistema di commitment e di early involvement per avviare e concludere iniziative volte a "ingaggiare" colleghi e/o fornitori sui progetti di miglioramento e di innovazione. Gli acquisti di beni, servizi e prestazioni diretti rappresentano oggi un capitolo di spesa al quale le funzioni procurement debbono applicare rigorose metodologie di efficientamento.

### OBIETTIVI

- ✓ Fornire le informazioni e le nozioni necessarie per approfondire la conoscenza della tipologia dei beni e dei servizi diretti e dei loro mercati di fornitura
- ✓ Consentire di acquisire la padronanza delle tecniche di sourcing e degli aspetti contrattuali dell'acquisto dei beni e dei servizi diretti
- ✓ Trasmettere la conoscenza in merito alle leve più utili per contenere

- re i costi diretti operando sulle clausole contrattuali a supporto
- ✓ Permettere un approfondimento dettagliato delle modalità della diffusione del commitment e dell'early involvement per l'acquisto di diretti
- ✓ Fornire, specificamente per il campo dei diretti, i criteri di trasposizione in clausole contrattuali degli accordi sia di sviluppo prodotto sia di produzione
- ✓ Curare l'apprendimento dei sistemi di monitoraggio dei fornitori di diretti

### DESTINATARI

- **Buyer Junior e Buyer Senior** (dedicato ai buyer operanti in aziende del settore manifatturiero che si trovano a dover acquistare beni, servizi e prestazioni diretti)
- **Local Buyer** di stabilimento (buyer di aziende manifatturiere di grande dimensione che operano presso stabilimenti o unità periferiche con competenza sull'intero ventaglio degli acquisti)
- **Responsabili e risorse delle unità di business e degli enti tecnici interni** (qualora siano incaricati in prima persona, anche saltuariamente, dello svolgimento di operazioni di acquisto di diretti)

## AGENDA

### MODULO I – 8 ORE

#### a) Acquisti diretti

- Gli elementi accessori dell'acquisto dei diretti: la garanzia dei pezzi di ricambio, le schede prodotto, le modifiche di prodotto, la gestione dell'obsolescenza
- Garantire il corretto afflusso di materiali: la stima dei volumi, come garantirsi l'appropriata capacità produttiva, la gestione negoziale e contrattuale di picchi e crolli di domanda, automatizzare l'emissione degli ordini a fornitore, gestione (manutenzione, deposito presso terzi, etc.)
- Le possibilità offerte dall'intervento sul progetto dei componenti: la valutazione di materiali alternativi, il metodo VAVE (cenni), il coinvolgimento dei fornitori nell'innovazione di prodotto
- Valutare la sostenibilità dei prodotti fra costi e benefici
- Stampi ed altre attrezzature

### MODULO II – 8 ORE

#### 1. La diversità della configurazione contrattuale per diretti

- Tipologie di contratto in uso per l'area dei diretti: ordini chiusi, aperti, convenzioni
- Clausole vessatorie
- Clausole di recesso
- Inadempienza contrattuale e risoluzione
- Le forme di garanzia: penali e fidejussioni
- Il passaggio di proprietà della merce
- Il rischio di trasporto e gli Incoterms®



#### DURATA

16 ore  
2 giornate da 8 ore



#### EROGAZIONE

**In doppia opzione:** erogazione sia in presenza sia on-line, il partecipante potrà prendere parte alla lezione presso il nostro centro formazione di Milano oppure seguire la lezione on-line



#### EDIZIONI

• 27-28 febbraio Milano  
• 29-30 settembre Milano