

## ELEMENTI DI TECNICHE DI PROCUREMENT PER IL SENIOR BUYER E IL CATEGORY MANAGER

L2

### Un percorso destinato al senior buyer

Il senior buyer è la risorsa che possiede una vasta e dettagliata competenza professionale. Ha piena contezza degli aspetti di natura tecnica del bene e servizio che acquista e conosce in profondità il mercato di fornitura. Ha una esperienza pluriennale sulle categorie merceologiche che gestisce, è in grado di valutare la congruità dei nuovi fornitori e di leggere proficuamente la reportistica. Ha la padronanza degli strumenti contrattuali necessari per aggiudicare le forniture ed è esperto nell'uso delle tecniche negoziali più adeguate alla tipologia di fornitori che gestisce.

### Un percorso connotato da un forte approfondimento tecnico

I contenuti di questa proposta formativa sono orientati all'approfondimento degli strumenti applicativi che il senior buyer già utilizza nel proprio lavoro. In ciascuna delle sei giornate nelle quali è articolata la programmazione del percorso i docenti, estremamente specializzati in

ogni singola materia, pongono a disposizione la propria specifica competenza per trasmettere il dettaglio di ogni singolo argomento. Nulla, nelle diverse trattazioni, è generico, il senior buyer ha già impressi nel proprio DNA la dinamica, la logica e la struttura dell'azione del procurement e pertanto nel percorso non è prevista alcuna digressione di natura generale. Piuttosto si esaminano, uno ad uno, sin nei più piccoli particolari, le metodologie e i sistemi che oggi giorno devono obbligatoriamente essere parte del corredo del senior buyer.

### Non solo metodologia, il percorso è altamente eserciziale

Per ogni materia sono previste esercitazioni d'aula molto strutturate. I partecipanti sceglieranno, individualmente o a gruppi, un bene e un servizio e un loro fornitore sul quale, nelle diverse giornate, applicheranno gli strumenti oggetto della trattazione. I docenti seguiranno con attenzione i discenti nella costruzione delle matrici e delle tabelle proposte che resteranno patrimonio personale di ciascun partecipante.

#### Project Work

Durante il percorso i partecipanti che intendono affrontare gli esami di attestazione L2 potranno elaborare la tesi d'esame durante il periodo di attività didattica. Il Project Work potrà essere realizzato durante il periodo di erogazione del percorso Explorer, in questo modo l'estensore della tesi avrà l'opportunità di fruire degli insegnamenti previsti e di ricevere supporto dai docenti. Il Project Work costituirà la Tesi che è necessario presentare per superare gli esami di attestazione di livello L2.

Il Project Work, elaborato sulla base dell'esperienza professionale dei discenti e concordato con la Commissione Qualificazione Professionale ADACI, viene avviato dopo la conclusione del primo modulo e concluso con attestazione di qualifica di livello L2.

#### Modalità di erogazione

Secondo esigenze organizzative la modalità potrà subire variazione.

Modulo 1 e 2	doppia opzione in presenza presso sede Milano e on-line
Modulo 3A	on-line 4 ore
Modulo 3B	on-line 4 ore
Modulo 4A	on-line 4 ore
Modulo 4B	on-line 4 ore
Modulo 5-6	doppia opzione in presenza presso sede Milano e on-line

### OBIETTIVI

- ✓ Fornire una approfondita e completa panoramica delle tecniche più rilevanti per lo svolgimento della professione di senior buyer e di category manager in aziende di ogni dimensione e appartenenti a tutti i settori di attività economica
- ✓ Permettere ai partecipanti di sperimentare l'utilizzo delle technicality presentate attraverso una fitta serie di esercitazioni mirate

### DESTINATARI

- **Senior Buyer e Category Manager attivi in ambito Procurement e Supply Chain** (per conseguire la completa padronanza degli strumenti e delle procedure di procurement in uso oggi nel settore)
- **Consulenti e Temporary Manager operanti nel settore** (per ottenere una completa e aggiornata informazione sulle modalità di gestione avanzata dei processi di procurement)
- **Responsabili e risorse della funzione Vendor Management** (per approfondire la conoscenza delle aree delle tecniche del procurement per l'impostazione e la costruzione dei processi di valutazione dei fornitori)



**DURATA**  
48 ore  
6 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.



Explorer per senior buyer è il percorso di preparazione alla prova di esame di attestazione della qualifica professionale ADACI di livello L2.



## EDIZIONI 2024

Milano	13-14 marzo (MI e Web), 25-26 marzo (Web), 9-10 aprile (Web), 9-10 maggio (MI e Web)
Milano	1-2 ottobre (MI e Web), 15-16-28-29 ottobre (Web), 26-27 novembre (MI e Web)

### 1. Analisi SWOT dei fornitori

- a) Costruzione e aggiornamento della SWOT
- b) Utilizzo nella preparazione alla trattativa

**ESERCITAZIONE** - Realizzazione di una SWOT fornitore

### 2. Il vendor rating

- a) Finalità e costruzione di un sistema di vendor rating (parametri, indicatori, algoritmi)
- b) I valutatori e la frequenza di valutazione
- c) Utilizzo del vendor rating

**ESERCITAZIONE** - Creazione di un modello di Vendor Rating

### 3. Elementi chiave di logistica

- a) Lotti di acquisto e rotazione delle scorte
- b) Tecniche avanzate di riduzione stock di magazzino
- c) Incoterms® 2020

**ESERCITAZIONE** - Impostazione di una check-list di visita

### PROJECT WORK - AVVIO

Presentazione del Project Work (opzionale)

**MODULO I**  
in presenza  
8 ore

### 1. Scouting nuovi fornitori

- a) Obiettivi dello scouting: la massificazione dei risultati
- b) Scouting attivo e passivo
- c) Le procedure di scouting e il tabulato di scouting

**ESERCITAZIONE** - Tecniche di scouting in internet

### 2. Analisi dei mercati di fornitura

- a) Le dimensioni: valori, volumi, imprese
- b) Distribuzione geografica e capacità produttive
- c) Applicazioni, i settori di sbocco e i relativi driver
- d) Struttura economica (marginalità, strutture costi)

- e) Individuazione dei principali player di mercato, analisi indici di bilancio e benchmark
- f) Elementi di Reshoring, nearshoring e global sourcing

**ESERCITAZIONE** - Costruzione in plenaria di una matrice di analisi del mercato di fornitura di un bene o di un servizio scelto dai partecipanti

### 3. Tecniche di visita ai fornitori

- a) Visite di qualifica e ispettive
- c) La norma UNI EN ISO 19011:2003

**MODULO II**  
in presenza  
8 ore

### 1. Breakdown dei prezzi e Total Cost of Ownership per beni e servizi

- a) Le spese generali, l'EBITDA, i costi diretti e indiretti, i costi extra
- b) Costi Logistici, Costi accessori, Costi occulti
- c) Costi di struttura della funzione acquisti

**ESERCITAZIONE** - Sviluppo di una matrice di breakdown e di TCO su un bene o un servizio scelto dai partecipanti

### 2. VAVE – Tecniche di Value Analysis e Value Engineering

- a) L'applicazione del VAVE in ambito procurement
- b) La formula generale del valore:  $I = W/C$

**MODULO IIIA**  
on-line  
4 ore

### 3. KPI di misurazione acquisti e logistica

- a) Indicatori economico-finanziari e organizzativi
- b) Indicatori di costo e produttività
- c) Indicatori di misura del saving

- d) Indicatori di gestione dei fornitori e degli operatori logistici
- e) Indicatori di gestione/soddisfazione dei clienti interni

**ESERCITAZIONE** - Individuazione del panel di indicatori di prestazione per una azienda-tipo

**MODULO IIIB**  
on-line  
4 ore

### 1. Analisi bilancio dei fornitori e budget acquisti

- a) La situazione patrimoniale come fotografia statica della struttura finanziaria
- b) Il conto economico e il cash flow come rappresentazione dinamica della capacità di generare reddito e liquidità

- c) Analisi per indici, per la valutazione della struttura e della situazione finanziaria
- d) La costruzione del budget degli acquisti

**ESERCITAZIONE** - Evidenza degli indici di bilancio di un fornitore di un bene/servizio scelto dai partecipanti

**MODULO IVA**  
on-line  
4 ore

### 2. RISK management – I KRI

- a) Assessment e tecniche di mitigazione dei rischi di fornitura
- b) Definizione e applicazione dei KRI (Key Risk Indicator)
- c) Classi di KRI (per prezzo, efficienza, servizio)

**ESERCITAZIONE** - Costruzione di una matrice di KRI per un bene/servizio scelto dai partecipanti

### 3. Elementi di sostenibilità per il procurement

- a) La norma ISO 20400
- b) Prodotti, beni, servizi e differenze di applicazione
- c) Sviluppo di una strategia di acquisti sostenibili organizzazione, gestione delle prestazioni, coinvolgimento degli stakeholder
- e) Costi per acquisti non in linea con i livelli di sostenibilità ed etica richiesta dal mercato

**MODULO IVB**  
on-line  
4 ore

**MODULO V**  
in presenza  
8 ore

**1. Strumenti contrattuali avanzati: partnership, comakership, co-design**

- a) Le possibili forme di partnership adottabili
- b) Il contratto di partnership
- c) Comakership e co-design
- d) Clausole specifiche e allegati contrattuali (proprietà intellettuale, piani di miglioramento, KPI di riferimento, ripartizione costi/ricavi) aggiudicazione di un contratto di partnership per un bene o un servizio scelto dai partecipanti

**2. Subappalto e subfornitura**

- a) Subappalto
  - Il contratto d'appalto e il contratto d'appalto non genuino
  - DURC, DUVRI, POS, PSC e PiMUS: cosa sono e come vanno gestiti
  - La responsabilità solidale del committente

b) Subfornitura

- Legge 192 del 1998 e differenze dal contratto d'appalto
- Evitare il rischio di responsabilità solidale
- Abuso di dipendenza economica

**3. Incoterms® 2020**

- a) La struttura e le principali caratteristiche degli Incoterms® 2020: ripartizione dei costi di trasporto, ripartizione dei rischi
- b) Il rapporto con il contratto di compravendita: individuare le obbligazioni a carico delle parti
- c) La relazione con l'area trasporti, pagamenti, dogane, fiscalità

**ESERCITAZIONE** - Scelta degli Incoterms® più adeguati per i medesimi beni e servizi

**MODULO VI**  
in presenza  
8 ore

**1. Tecniche avanzate di negoziazione**

- a) Il modello della scacchiera
- b) Dalla trattativa di posizione al modello di Harvard
- c) I modelli di Johari e Blake Mouton
- d) Zopa e Batna
- e) Elementi di trattativa multiculturale
- f) Le aste on-line e il futuro della e-negotiation

**2. Early involvement e negoziazione interna**

- a) Obiettivi della condivisione con gli stakeholder interni
- b) Tecniche di comunicazione interna.

**3. Gestione del Fornitore Dominante**

- a) Rapporti clienti/fornitori e dominanza
- b) Situazioni di fornitore dominante

**ESERCITAZIONE** - Lavoro di gruppo su un caso di trattativa.

**PROJECT WORK – CONCLUSIONE**

Al termine del percorso il tutor verifica gli elaborati dei partecipanti che hanno aderito all'opzione. Il lavoro potrà essere utilizzato come base per la tesi di qualifica L2.

**Follow-up del Project Work**

I partecipanti che intendono affrontare gli esami di attestazione di livello L2 e che avranno completato il Project Work verranno convocati per una sessione individuale di affinamento finale della durata di circa un'ora.



Explorer per senior buyer è il percorso di preparazione alla prova di esame di attestazione della qualifica professionale ADACI di livello L2.

La prova di esame L2 è costituita da una prima sessione nella quale viene somministrato un questionario di 50 domande a 4 risposte chiuse ciascuna. Al superamento della prova scritta il candidato elabora una tesi, il cui argomento viene concordato con la commissione. Dopo una valutazione positiva della tesi è prevista la sessione orale finale al termine della quale il candidato riceve l'attestazione di qualifica. In tabella la configurazione del test scritto L2 con l'indicazione delle materie e della quantità di domande previste per ciascuna di esse.

**\*NOTA:** le materie e la quantità di domande per ciascuna area potranno variare in funzione delle variazioni delle normative applicabili.

Materia*	Domande
Scouting	1
Utilizzo del vendor rating	3
Visita ai fornitori	2
Analisi SWOT	2
Analisi dei mercati di fornitura	3
Elementi di Reshoring, nearshoring e global sourcing	2
Elementi chiave di logistica	3
Analisi costo – Breakdown e TCO	2
VAVE	2
KPI acquisti e logistica	2
Analisi bilancio e should cost	2

Materia*	Domande
Budget	2
RISK management	5
Elementi di sostenibilità per il procurement	2
Elementi contrattuali per beni, servizi e prestazioni	5
Subappalto e subfornitura	3
Incoterms®	2
Trattativa d'acquisto	3
Early involvement	2
Gestione del Fornitore Dominante	2
<b>TOTALE</b>	<b>50</b>