



PROCUREMENT MANAGEMENT: STRATEGIE, KPI, BUDGET E GESTIONE DELLE RISORSE DEGLI ACQUISTI

Corso di management per i
professionisti degli acquisti

3^a edizione

Overview

Il **procurement** è una funzione fondamentale per qualsiasi azienda che desideri garantire la **qualità dei prodotti e dei servizi** forniti ai clienti, **ridurre i costi** e **migliorare la performance** complessiva.

"Procurement Management: Strategie, KPI Budget e Gestione delle risorse degli Acquisti" è un programma formativo avanzato che fornisce ai partecipanti le competenze e le conoscenze necessarie per **gestire efficacemente il processo di acquisto, il coordinamento dei buyer e lo sviluppo dell'organizzazione degli acquisti.**

Durante il corso i partecipanti impareranno ad **organizzare il parco fornitori, definire i criteri di assegnazione dei fornitori ai buyer, comparare le offerte** tenendo in considerazione il costo totale d'acquisto (T.C.O.) del bene/servizio da approvvigionare, applicare opportune tecniche nella **negoiazione, comunicare in maniera appropriata, fare team building**, implementare la filosofia **Lean Procurement**, comprendere i fondamenti della **contrattualistica, gestire il budget degli acquisti come strumento di strategia e controllo di gestione**, costruire un **cruscotto di KPI** per gli acquisti e definire gli obiettivi per il procurement.

Obiettivi

- Organizzare il parco fornitori (segmentazione Kraljic e Eco-Fin – risk management)
- Acquisire i criteri di assegnazione dei fornitori ai buyer (processo di delega)
- Analizzare la competitività sulla base del calcolo del costo del prodotto/servizio (T.C.O.)
- Acquisire il metodo per analizzare e comparare le offerte (benchmarking)
- Negoziare efficacemente (sourcing)
- Apprendere le tecniche d'acquisto per le merceologie del settore industriale/metalmecanico
- Comunicare e leggere i messaggi del corpo (public speaking)
- Fare team building (creare l'organizzazione degli acquisti)
- Apprendere i concetti del Lean Thinking (Lean Procurement)
- Introduzione alla contrattualistica (LTA – Long Term Agreement)
- Costruire il budget degli acquisti (dal controllo di gestione alla strategia del procurement)
- Attuare strategie d'acquisto a medio e lungo termine (forecasting)
- Individuare i KPI per gli acquisti (costruire il cruscotto di monitoraggio)
- Individuare e assegnare gli obiettivi (annual planning)

Programma

INTRODUZIONE AL PROCUREMENT

- Introduzione al procurement e alla gestione degli acquisti
- Analisi delle categorie di acquisto e identificazione dei fornitori critici
- Gestione del rischio nella supply chain

ORGANIZZAZIONE DEL PARCO FORNITORI

- Valutazione dei fornitori e selezione
- Monitoraggio delle prestazioni dei fornitori e sviluppo delle relazioni
- Gestione delle controversie con i fornitori

CRITERI DI ASSEGNAZIONE DEI FORNITORI AI BUYER

- Definizione del ruolo e delle responsabilità dei buyer
- Gestione del processo di acquisto e della catena di approvvigionamento
- Semplificazione e digitalizzazione del processo di approvvigionamento
- Collaborazione interfunzionale per una gestione integrata degli acquisti
- Strumenti e tecniche per la valutazione dei fornitori

LA NEGOZIAZIONE DEGLI ACQUISTI

- Pianificare la trattativa
 - Il mercanteggio vs la negoziazione
 - La preparazione della negoziazione
- Le check list della preparazione tecnica/ambientale/economica/psicologica
 - Il processo di valutazione delle offerte
 - La matrice di valutazione delle offerte
 - Il calcolo del Total Cost Ownership (T.C.O.)
 - La strategia della scacchiera
 - Esercitazione pratica

GESTIONE DELLA COMUNICAZIONE

- La comunicazione: verbale/para-verbale/non-verbale
 - Gli ostacoli alla comunicazione
 - La regola del 4x20
- Gli ingredienti della buona comunicazione

METODI PER NEGOZIARE IL PREZZO

Introduzione al procurement e alla gestione degli acquisti
Analisi delle categorie di acquisto e identificazione dei fornitori critici
Gestione del rischio nella supply chain

METODOLOGIE DI ACQUISTO

Metodologie di acquisto per le principali merceologie caratteristiche del settore industriale
Acquisto di stampi/tooling per stampaggio plastica, pressofusione e metalli (cespiti)
Acquisto di:

- particolari in plastica stampata (iniezione e termoformatura)
- particolari pressofusi (alluminio e zama)
- particolari fusi in alluminio (conchiglia e fusione in bassa pressione)
- particolari stampati a freddo e a caldo (ottone, acciaio)
- particolari di acciaio mezzo fusione a cera persa
- semilavorati tessili
- semilavorati meccanici
- minuterie e consumabili
- imballi
- trasporti
- servizi

La sostenibilità per il procurement

Confronto sulle varie tipologie di acquisto e scambio di esperienze

TEAM BUILDING

Sviluppo e gestione del team degli acquisti
Comunicazione efficace e gestione dei conflitti
Leadership e gestione del cambiamento
Motivazione e sviluppo delle competenze del team

INTRODUZIONE ALLA CONTRATTUALISTICA

La conclusione (formalizzazione) di un contratto
Il contratto di compravendita B2B
Il contratto di appalto
Il contratto Quadro (esempio di un contratto di compravendita)
Le clausole vessatorie – doppia sottoscrizione
Contrattualistica & negoziazione per le utilities (gas, energia elettrica...)

LEAN PROCUREMENT

Introduzione alla filosofia Lean e alla sua applicazione agli acquisti
Analisi del valore e della catena del valore
Riduzione degli sprechi e ottimizzazione dei processi
Implementazione del Lean Procurement in azienda

BUDGET DEGLI ACQUISTI

Definizione del budget degli acquisti e delle spese previste
Monitoraggio e controllo del budget degli acquisti
Gestione dei costi e ottimizzazione delle spese
Il budget degli acquisti come strumento di strategia e controllo di gestione

KPI E OBIETTIVI PER IL PROCUREMENT

Pianificare la trattativa
Il mercanteggio vs la negoziazione
La preparazione della negoziazione
Le check list della preparazione tecnica/ambientale/economica/psicologica
Il processo di valutazione delle offerte
La matrice di valutazione delle offerte
Il calcolo del Total Cost Ownership (T.C.O.)
La strategia della scacchiera
Esercitazione pratica

Docente

Daniele Pezzali

Consultancy in Procurement e Purchasing trainer con oltre 30 anni di esperienza nel settore degli Acquisti, rivolti all'industria metalmeccanica (settore ferroviario, HoReCa, automazione, elettrodomestico, condizionamento industriale e medicale), attraverso sette diverse società multinazionali.

Attualmente svolge l'attività di consulente aziendale, di temporary manager e di formatore delle risorse nelle aree del procurement, supply chain e marketing d'acquisto.

Pubblicazioni: Da Via Paolo Sarpi all'Oriente (2017), Storia di un buyer (2019), Lettere di gioventù (2020), Il mondo degli acquisti (2020), Gli Acquisti: le sfide di ieri, oggi e domani (2023), La Lean osservata dalla prospettiva del procurement (2024), Sostenibilità e supply chain: la prospettiva del procurement (2025).

Note organizzative

DATE E ORARI



Date

Giovedì 15 gennaio 2026

Giovedì 29 gennaio 2026

Giovedì 12 febbraio 2026

Giovedì 26 febbraio 2026

Mercoledì 11 marzo 2026

Lunedì 23 marzo 2026

Giovedì 16 aprile 2026

Orario

9.00 – 13.00 e 14.00 – 17.00

SEDE



Niuko Innovation and Knowledge

Piazza Pontelandolfo 27 - Vicenza

QUOTA DI ISCRIZIONE



- Azienda iscritta a Confindustria Vicenza: 2000,00€ + iva
- Azienda non iscritta a Confindustria Vicenza: 2300,00€ + iva

Sconto 50% sul secondo iscritto.

Sconto 10% dal terzo iscritto in poi.

La fatturazione avverrà ad avvio corso con pagamento richiesto entro il 30/01/2026.

Il corso non è compreso nella Niuko Learning Box.

