



## **BUYER EFFICACE**

### **FINALITÀ**

- Conoscere le fasi del processo di acquisto
- Sviluppare una strategia di negoziazione per condurre un'efficace trattativa
- Analizzare le offerte e i prezzi per acquistare al meglio
- Saper valutare i fornitori per migliorare le loro prestazioni
- Sviluppare una relazione positiva, vincente e duratura con i fornitori

### **DATI ORGANIZZATIVI**

- *Durata indicativa:* da definire in base a obiettivi e fabbisogni del cliente
- *Destinatari:* per aula max 8/10
- *Modalità di erogazione:* alternanza teoria ed esercitazioni

### **CONTENUTI**

- Obiettivi della funzione acquisti: qualità, quantità, prezzo, consegna
- Responsabilità e attività principali del Buyer
- Relazioni dei buyer con gli altri settori dell'azienda
- Processo di approvvigionamento e processo d'acquisto
- Stesura, valutazione delle offerte e scelta del fornitore migliore
- Gestione degli ordini ai fornitori: garantire consegna e puntualità
- Rapporti con clienti interni e fornitori
- Fasi del processo d'acquisto: richiesta di offerta, analisi della RdA ed emissione ordine, gestione dell'ordine, solleciti ai fornitori, analisi e valutazione della qualità della fornitura, gestione del pagamento e contenzioso con il fornitore
- Documenti e strumenti di supporto alle fasi del processo
- Responsabilità del Buyer
- Ricerca dei fornitori
- Valutazione preventiva dei fornitori: tecnica e finanziaria
- Omologazione dei fornitori e dei prodotti/servizi
- Attivazione del fornitore: analisi dei prezzi, negoziazione, contrattualistica
- Valutazione a consuntivo: azioni correttive
- Nuovi mercati: opportunità e rischi
- Tempi e costi per il controllo delle forniture provenienti dai nuovi mercati
- Gestione del tempo per organizzare meglio le attività
- Metodo ABC per stabilire le priorità
- Matrice di valutazione delle offerte
- Analisi del valore / Analisi prezzo/costo
- Nuove forme di contratti: contract manufacturing, accordi quadro, accordi di gruppo
- Impatto dell'e-purchasing sulle attività del Buyer
- Reti EDI e fatturazione elettronica
- Prepararsi alla trattativa
- La definizione degli obiettivi negoziali
- Gestione della negoziazione
- Sviluppare le qualità di negoziazione efficace