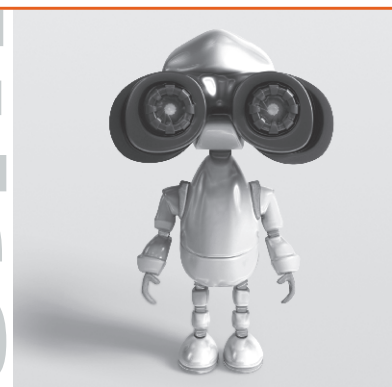


TECNOLOGIA E OPERATIONS



Empower Your Vision.

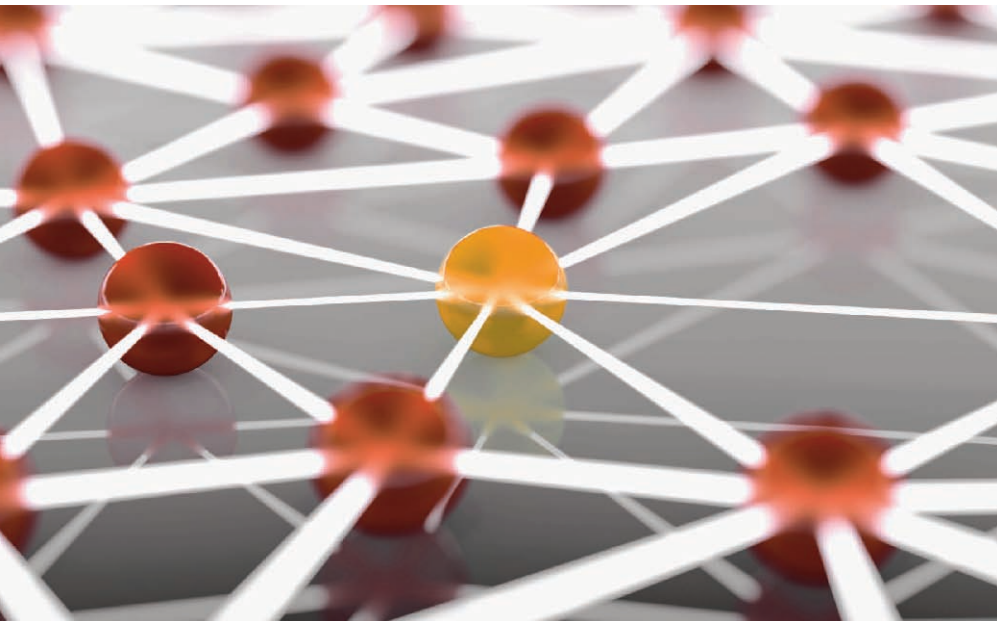
PROCUREMENT MANAGER

**Percorso formativo 2012
VII Edizione**



“ Empower your vision significa confrontarsi e acquisire prospettive differenti e qualificate per sviluppare una visione manageriale completa. Empower your vision è il nostro invito, ma anche il nostro impegno.

Alberto Grando | Dean, SDA Bocconi School of Management



PROCUREMENT MANAGER Percorso formativo 2012 - VII Edizione

La rilevanza dell'attività di acquisto per l'azienda richiede una nuova figura professionale in grado di governare variabili e strumenti articolati, prendere decisioni complesse e coordinare le esigenze dei diversi attori coinvolti.

Il percorso Procurement Manager, giunto alla sua settima edizione, forma gli specialisti della gestione degli acquisti e delle relazioni di fornitura, supportando lo sviluppo delle competenze e fornendo gli strumenti per integrare l'intera Supply Chain.

L'iniziativa si compone di attività svolte in aula e di progetti aziendali, nello spirito di affrontare le scelte e gli strumenti manageriali in modo sistemico ma anche in forma concreta e pragmatica. Le giornate d'aula saranno integrate dall'analisi di casi aziendali e da testimonianze di management di aziende eccellenti.

Il percorso è costituito da tre distinti programmi di formazione, proposti congiuntamente al fine di soddisfare il fabbisogno formativo delle persone che operano nella Direzione Acquisti:

- Governare le politiche di fornitura.
- Scegliere i fornitori e gestire i processi di acquisto.
- Negoziare con i fornitori e stipulare un contratto d'acquisto.

Parallelamente all'attività di aula è possibile svolgere un progetto aziendale con la tutorship dei docenti SDA Bocconi.

Con l'auspicio di poterla incontrare nelle nostre aule, porgo i miei più cordiali saluti.

Giuseppe Stabilini

I vantaggi

Per le Aziende:

- Formare lo specialista e esperto professionale degli acquisti.
- Comprendere come ristrutturare le attività di acquisto e di relazione fra le diverse funzioni aziendali.
- Ottenere il reale contributo da parte dell'ufficio acquisti al perseguimento della strategia aziendale.
- Strutturare la presa di decisioni per il cambiamento degli assetti e delle logiche di gestione degli acquisti.
- Confrontarsi con modelli gestionali e prassi evolute, anche di settori diversi dal proprio.

Per i Partecipanti:

- Comprendere le soluzioni operative per la gestione delle attività di acquisto a supporto dei diversi processi/funzioni aziendali (operations, magazzini, innovazione, programmazione e controllo, legale).
- Aggiornare e arricchire le proprie competenze di management degli approvvigionamenti, al fine di diventare gli specialisti negli acquisti.
- Conoscere le nuove prassi di relazione azienda cliente/fornitore e valutarle dal punto di vista economico e strategico.
- Confrontare la propria esperienza professionale con i colleghi di diverse aziende e settori.

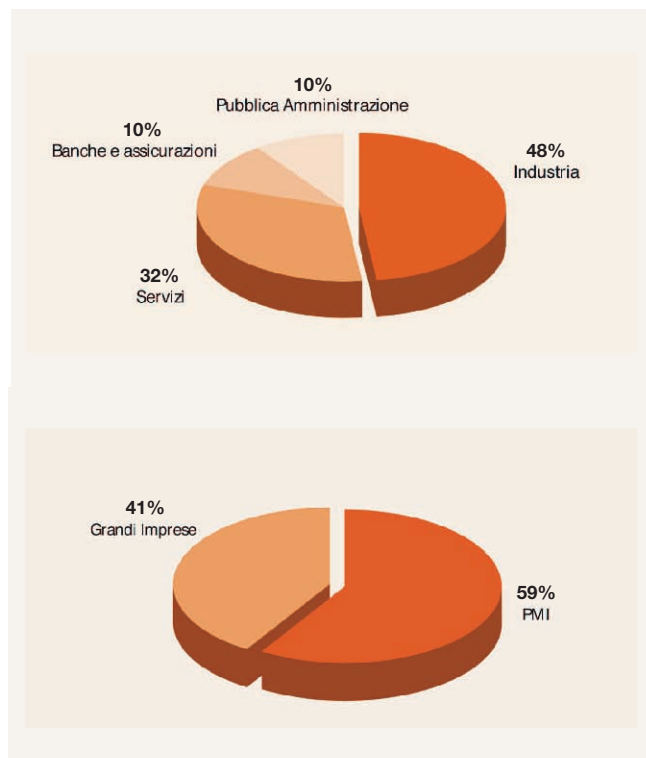
Il modello di apprendimento

I programmi formativi sono caratterizzati da una didattica attiva, volta a massimizzare il coinvolgimento dei partecipanti.

Alle lezioni di inquadramento teorico e di sintesi saranno affiancati l'analisi e la discussione di case histories e di incidents, il lavoro in piccoli gruppi, l'impegno in simulazioni e in role playing.

Testimonianze aziendali permetteranno di confrontarsi con manager e colleghi che hanno implementato processi e prassi eccellenti.

Settori e aziende dei partecipanti degli ultimi 4 anni



Alcune aziende che hanno partecipato alle passate edizioni

A.C.R.A.F., Autogrill, Boscolo Hotels, Brembo, CARIM Cassa Risparmio di Rimini, De Agostini Editore, De Carlo Infissi, Det Norske Veritas Italia, Electrolux Home Products, Fastweb, Ge.S.A.C., Giorgio Armani, Granarolo, Iguzzini Illuminazione, Ing Direct N.V., Lucchini RS, Poliedra Sanità, RCI Banque, Soc. Reale Mutua di Assicurazioni, Tetra Pak Packaging Solutions, Valcucine, Vodafone Omnitel NV, Same Deutz-fahr Italia, Radio Dimensione Suono, Duna-Corradini, Luxottica Group, Ansaldo Energia, Total Italia, Eni, RCI Banque SA, Ferrarelle, C.S.I. Piemonte, H3G, Poste Vita, Parker ITR, Casappa.

Governare le politiche di fornitura

L'impostazione appropriata delle politiche di acquisto e di gestione delle relazioni con la fornitura ha impatti sia sull'efficienza di breve termine, sia sulla sostenibilità della strategia dell'impresa nel medio-lungo termine. Il programma si focalizza su tutte le scelte strategiche di governo della fornitura e di organizzazione degli acquisti. Testimonianze di manager e casi aziendali permetteranno il confronto e l'applicazione concreta dei modelli proposti.

I destinatari

Il programma si indirizza sia a coloro che ricoprono la posizione di Direttore Acquisti e di Senior Buyer sia ai Direttori delle funzioni aziendali che hanno maggiori interazioni con i processi di acquisto (Finance, Operations, Logistica, Commerciale, Amministrazione e Controllo). La partecipazione è suggerita ad Imprenditori, Amministratori Delegati e Direttori Generali che sono interessati alla riorganizzazione della direzione acquisti e delle strategie di approvvigionamento.

I contenuti

Acquisti e Piano Strategico Aziendale

- Il contributo strategico della Direzione Acquisti.
- Il ruolo e gli obiettivi della Direzione Acquisti nei diversi processi aziendali.

Marketing d'acquisto e strategic sourcing

- Il marketing d'acquisto: obiettivi e strumenti operativi.
- Mappatura della spesa e delle strategie di sourcing
- Le leve del procurement mix: prodotto, prezzo, comunicazione, canali di approvvigionamento.
- L'impostazione delle strategie di Sourcing.

Organizzazione degli acquisti

- Le scelte di organizzazione della Direzione Acquisti.
- La centralizzazione e il presidio dei mercati globali.

Scelte di make or buy e co-development

- Le scelte di make or buy strategico: impostare la collaborazione con i fornitori.
- La partnership e la condivisione degli obiettivi di business con i fornitori.
- Strumenti per integrare l'Ufficio Acquisti e i fornitori nel processo di sviluppo del nuovo prodotto/servizio.

Performance Measurement

- I modelli per la misurazione delle performance della Direzione Acquisti.
- Spending Analysis e reporting.

Durata

5 giorni - dal 19 al 23 marzo 2012

Quota di partecipazione

€ 3.250 + IVA

Coordinamento

Giuseppe Stabilini - giuseppe.stabilini@sdbocconi.it

Scegliere i fornitori e gestire i processi d'acquisto

Selezionare i nuovi fornitori, integrarli nei processi aziendali, controllare le loro performance. Competenze specifiche e strumenti gestionali a supporto della funzione Acquisti: strumenti per costituire "la cassetta degli attrezzi" del buyer.

I destinatari

Il programma è principalmente diretto a Direttore Acquisti e Buyer di materiali diretti, indiretti e servizi. L'iniziativa è di interesse anche per responsabili Qualità e Operations coinvolti nella selezione e valutazione della fornitura.

I contenuti

Supplier Evaluation Process

- Processo di selezione e valutazione dei fornitori.
- Modelli di selezione ex-ante dei fornitori.
- Tecniche di Vendor Rating.
- Modello categorico, Analytic Hierarchy Process (AHP), modello lineare basato su pesi.
- Total Cost of Ownership (TCO).
- Analisi del bilancio dei fornitori: indicatori per la Direzione Acquisti.

Strategic Cost Management

- Analisi della struttura di costo del fornitore.
- Direct Cost e Full Cost.
- L'Activity Based Costing (ABC).
- Cost Breakdown e preparazione della negoziazione.

Operations and Supply Chain Management

- Gestione dei materiali diretti di produzione.
- Logiche di pianificazione e di gestione dei materiali.
- Gestione dei materiali a scorta, controllo dei livelli di scorta e tecniche di gestione dei magazzini.
- Prassi collaborative per la gestione della Supply Chain: dal collaborative planning al VMI e Consignment Stock.

eSourcing e eProcurement

- Logiche di progettazione di un Portale Fornitori.
- Gestione dei materiali indiretti.
- Tecnologie a supporto degli acquisti: i sistemi di eProcurement, cataloghi elettronici.
- Le electronic-Reverse Auction (Aste di acquisto al ribasso).

Acquisto di servizi

- Gestione dell'acquisto di servizi, impostazione dei Service Level Agreement (SLA).
- I contratti di Global Service.

Durata

5 giorni - dall' 11 al 15 giugno 2012

Quota di partecipazione

€ 3.250 + IVA

Coordinamento

Giuseppe Stabilini - giuseppe.stabilini@sdabocconi.it

Negoziare con i fornitori e stipulare un contratto d'acquisto

La capacità di negoziare risulta fondamentale per la corretta gestione dei fornitori e per il raggiungimento di accordi profittevoli. Allo stesso tempo, scrivere o saper leggere un contratto permette di rendere "ufficiali" gli accordi e tutelare legalmente la propria azienda. Per accrescere e affinare queste competenze è necessario conoscere strumenti e approcci per preparare e governare gli incontri e i dialoghi con i fornitori, così come gli aspetti legali della fornitura.

I destinatari

Il programma è principalmente diretto a coloro che rivestono la posizione di Direttore Acquisti e di Buyer.

I contenuti

La negoziazione: impostazione e strategie

- La negoziazione: aspetti razionali e emotivi del comportamento.
- Come preparare e impostare la negoziazione con il fornitore.
- Le logiche negoziali.
- Gli obiettivi del confronto con il fornitore e le strategie negoziali.

La negoziazione: gestione dei dialoghi con il fornitore

- Definire il campo: ancoraggi e prime mosse.
- Come gestire gli aspetti emotivi durante la negoziazione.
- L'ascolto come elemento chiave di una negoziazione di successo.
- Simulazioni e role playing.

Il contratto di acquisto

- Aspetti legali del processo di acquisto.
- Forme e elementi fondamentali.
- Come costruire un contratto di acquisto.
- Le tipologie di clausole.
- I contratti internazionali.

I rapporti internazionali

- Dazi e sistemi doganali.
- Commercio internazionale e principi del "made in".

Durata

5 giorni - dal 26 al 30 novembre 2012

Quota di partecipazione

€ 3.250 + IVA

Coordinamento

Matteo Giuffrida - matteo.giuffrida@sdabocconi.it

IL PROGETTO SUL CAMPO

I partecipanti potranno scegliere di integrare l'attività formativa con un progetto aziendale da svolgersi con tutorship dei docenti SDA Bocconi. Il progetto sul campo, condiviso con il Top Management dell'azienda, si pone l'obiettivo di implementare in azienda gli strumenti condivisi durante le attività in aula. Le attività di analisi e studio vengono condotte direttamente dal partecipante, con l'ausilio della tutorship di un docente SDA Bocconi, individuato ad inizio progetto. Il progetto si conclude con la presentazione del report dei lavori al top Management. Il valore economico del progetto verrà definito con l'azienda committente sulla base dell'impegno stimato.

I vantaggi

- contestualizzare gli strumenti illustrati in aula nella propria realtà aziendale;
- fornire un rapido riscontro rispetto alle criticità e ai vantaggi derivanti dall'applicazione degli approcci analizzati;
- offrire un feedback concreto alla propria azienda circa i frutti ottenuti dall'investimento in formazione.

Esempi di progetti sul campo sviluppati dai partecipanti nelle passate edizioni

- La costruzione di un sistema di Vendor Rating per il controllo oggettivo e automatizzato delle prestazioni dei fornitori (azienda industriale).
- Il contratto di acquisto: la struttura delle clausole in relazione al materiale acquistato e alle caratteristiche del fornitore (azienda industriale).
- La standardizzazione e l'accentramento della spesa: l'analisi del portafoglio d'acquisto e delle possibili strategie di concentrazione della spesa (azienda di servizi).
- La gestione di un magazzino in logica VMI (azienda di servizi).

Coordinamento

Giuseppe Stabilini - giuseppe.stabilini@sdabocconi.it

I docenti

Giuseppe Stabilini
Matteo Giuffrida
Massimo Aielli
Enzo Baglieri
Laura Beretta
Valeria Belvedere
Simona Cuomo
Francesco Gallmann
Gaetano Iorio
Paolo Mondo
Martina Raffaglio
Davide Reina
Raffaele Secchi
Giulio Sinicato
Silvia Zamboni

INFORMAZIONI

Sede

SDA Bocconi School of Management
Via Bocconi, 8 - 20136 Milano
L'eventuale utilizzo di altre sedi verrà comunicato ai partecipanti.

Orario di lavoro

Mattino: 9.00 - 13.00
Pomeriggio: 14.00 - 17.30

Modalità di iscrizione

È possibile iscriversi al percorso (3 programmi formativi) o ai singoli programmi compilando l'apposita scheda di iscrizione. Chi lo desidera può accedere al percorso formativo in due modi:

- 1) È possibile effettuare l'iscrizione immediata all'intero percorso, compilando l'apposita scheda di iscrizione. Nel caso di iscrizione immediata al percorso (per una durata minima complessiva di 15 giorni), fatturazione e pagamento anticipato del prezzo, è previsto uno sconto del 15% sul totale delle quote dei programmi prescelti.
- 2) Alternativamente, si può completare il percorso ex post frequentando i programmi che ne fanno parte nell'arco di due anni.

In questo caso, dietro esplicita richiesta di iscrizione ex post al percorso da parte del singolo partecipante all'atto dell'iscrizione all'ultimo programma, è previsto uno sconto del 10% del valore complessivo delle iniziative del percorso seguite, a valere sull'iscrizione all'ultimo programma effettuato. Il valore complessivo dello sconto, comunque, non potrà essere superiore alla quota di partecipazione dell'ultimo programma seguito.

Pre-iscrizioni e iscrizioni

Micaela Valli
tel: +39 02 5836.6802 - fax: +39 02 5836.6833-6892
email: corso.valli@sdabocconi.it

Progetto sul campo

Il valore economico del progetto verrà definito con l'azienda committente sulla base dell'impegno stimato.

Attestato

Al termine del percorso verrà rilasciato un attestato di percorso formativo Procurement Manager, comprovante la continuità ed organicità dell'esperienza formativa.

Orientamento

Erica Pizzelli
tel: +39 02 5836.6825 - email: info.pizzelli@sdabocconi.it

Club Produzione e Tecnologia

I partecipanti ai programmi potranno aderire al Club Produzione e Tecnologia e usufruire dei servizi e dei vantaggi offerti alla Community del Club.

SDA Bocconi School of Management



SDA Bocconi School of Management è nata nel 1971 dall'Università Bocconi per essere una scuola di cultura manageriale d'eccellenza e con una forte internazionalizzazione. Leader in Italia, è presente in tutti i principali ranking internazionali (*Financial Times*, *Bloomberg Businessweek*, *The Economist*, *Forbes*).

È tuttora l'osmosi fondamentale tra ricerca, didattica, mondo delle imprese e delle istituzioni a rendere SDA Bocconi capace di creare valore e diffondere valori, continuamente e a contatto con la realtà.

Corsi executive, custom programs, programmi MBA e Master, ricerche su commessa sono le sue attività per la crescita degli individui, l'innovazione delle Imprese e delle Istituzioni, l'evoluzione dei patrimoni di conoscenza.

ACCREDITATIONS



European Quality Improvement System



Association of MBAs
MBA provision accredited



Quality Management System
Certification ISO 9001:2008
Financed Projects
Service Centre



The Italian Association for
Management Education
Development
Full-Time MBA accredited



European Association
for Public Administration
Accreditation
MPM program accredited



Royal Institution of
Chartered Surveyors
MRE program accredited

MEMBERSHIPS



European Foundation for
Management Development



Association to Advance
Collegiate Schools of Business



The Academy
of Business in Society



European Corporate
Governance Institute



Partnership in
International Management



Community of European
Management Schools and
International Companies



The Italian Association for
Management Education Development



Global Business School Network

RANKINGS

Financial Times
Bloomberg Businessweek
Wall Street Journal
The Economist - Which MBA?
Forbes
Espansione
América Economía

SDA Bocconi School of Management

via Bocconi 8 - 20136 Milano, Italy | tel +39 02 5836 6605-6606 | email: info@sdabocconi.it | www.sdabocconi.it

Follow SDA Bocconi on:

[facebook](#)

[LinkedIn](#)

[twitter](#)

[foursquare](#)

[YouTube](#)



Percorso Procurement Manager

- Governare le politiche di fornitura (codice 270634)
- Scegliere i fornitori e gestire i processi di acquisto (codice 270557)
- Negoziare con i fornitori e stipulare un contratto d'acquisto (codice 270558)

DATI DEL PARTECIPANTE

Cognome _____

Nome _____

Data e luogo di nascita (Città-Stato) **(obbligatorio)** _____

Nazionalità _____ Titolo di studio _____

email _____

Codice Fiscale **(obbligatorio solo per i residenti in Italia)** _____

Posizione ricoperta _____

Qualifica contrattuale

- Impiegato
- Quadro
- Dirigente
- Imprenditore
- Funzionario
- Libero professionista

Area di appartenenza

- Acquisti/Logistica
- Amministrazione e controllo
- Direzione generale
- Finanza
- Formazione
- Information Technology
- Marketing/Vendite
- Personale e organizzazione
- Produzione/Tecnologia
- Ricerca e sviluppo
- Strategia
- Altro _____

DATI SEDE LEGALE (intestazione fattura)

Ragione Sociale _____

Via _____ n. _____

CAP _____ Città _____ Prov. _____

Telefono _____ Fax _____

Partita IVA _____

Codice Fiscale (indicare anche se uguale a Partita IVA) _____

La fattura dovrà essere inviata a:

Sede legale _____
Ufficio/servizio _____

Altro indirizzo _____

SEDE OPERATIVA DEL PARTECIPANTE (compilare solo se diversa dalla sede legale)

Ragione sociale _____

Via _____ n. _____

CAP _____ Città _____ Prov. _____

Persona da contattare per conferma iscrizione/comunicazioni varie

Cognome e Nome _____

Telefono _____ Fax _____

email _____

SDA Bocconi School of Management

via Bocconi, 8 | 20136 Milano | Tel. 02 5836.6802 | Fax 02 5836.6833-6892 | email: corso.valli@sdabocconi.it | www.sdabocconi.it
Partita IVA 03628350153 | Codice Fiscale 80024610158

Percorso Procurement Manager

- | | | | |
|---|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| - Governare le politiche di fornitura | <input type="checkbox"/> 2012 | <input type="checkbox"/> 2013 | <input type="checkbox"/> 2014 |
| - Scegliere i fornitori e gestire i processi di acquisto | <input type="checkbox"/> 2012 | <input type="checkbox"/> 2013 | <input type="checkbox"/> 2014 |
| - Negoziare con i fornitori e stipulare un contratto d'acquisto | <input type="checkbox"/> 2012 | <input type="checkbox"/> 2013 | <input type="checkbox"/> 2014 |



Il sottoscrittore acquista in ventiquattro mesi tutti i programmi di formazione rientranti nel percorso formativo. I ventiquattro mesi di durata del percorso nei quali il sottoscrittore ha diritto a frequentare i programmi di formazione verranno calcolati a partire dalla data di inizio del primo programma a cui il partecipante si iscrive. È necessario indicare le edizioni dei programmi che si intendono frequentare barrando le caselle sopra riportate.

DATI DEL PARTECIPANTE

Cognome _____

Nome _____

Data e luogo di nascita (Città-Stato) **(obbligatorio)** _____

Nazionalità _____ Titolo di studio _____

email _____

Codice Fiscale **(obbligatorio solo per i residenti in Italia)** _____

Posizione ricoperta _____

Qualifica contrattuale

- Impiegato
 Quadro
 Dirigente
 Imprenditore
 Funzionario
 Libero professionista

Area di appartenenza

- Acquisti/Logistica
 Amministrazione e controllo
 Direzione generale
 Finanza
 Formazione
 Information Technology
 Marketing/Vendite
 Personale e organizzazione
 Produzione/Tecnologia
 Ricerca e sviluppo
 Strategia
 Altro _____

DATI SEDE LEGALE (intestazione fattura)

Ragione Sociale _____

Via _____ n. _____

CAP _____ Città _____ Prov. _____

Telefono _____ Fax _____

Partita IVA _____

Codice Fiscale (indicare anche se uguale a Partita IVA) _____

La fattura dovrà essere inviata a:

Sede legale _____
Ufficio/servizio

Altro indirizzo _____

SEDE OPERATIVA DEL PARTECIPANTE
(compilare solo se diversa dalla sede legale)

Ragione sociale _____

Via _____ n. _____

CAP _____ Città _____ Prov. _____

Persona da contattare per conferma iscrizione/comunicazioni varie

Cognome e Nome _____

Telefono _____ Fax _____

email _____

SDA Bocconi School of Management

via Bocconi, 8 | 20136 Milano | Tel. 02 5836.6802 | Fax 02 5836.6833-6892 | email: corso.valli@sdabocconi.it | www.sdabocconi.it
 Partita IVA 03628350153 | Codice Fiscale 80024610158

