

ORGANIZZARE GLI ACQUISTI GESTIRE I FORNITORI, GOVERNARE I COSTI & DALLA RELAZIONE ALLA NEGOZIAZIONE: COME COMUNICARE, GESTIRE I CONFLITTI E CREARE VALORE CON I FORNITORI

Obiettivi

Questo percorso è rivolto a Responsabili di Funzione e Buyer che intendono gestire la Catena di Fornitura, i costi aziendali e le Negoziazioni dei prezzi con i Fornitori in modo strutturato e adatto all'attuale situazione dei mercati che presentano forti difficoltà di approvvigionamento in un Business Volatile, Incerto, Complesso ed Ambiguo (VUCA).

Obiettivo primario: fornire ai partecipanti le conoscenze e le tecniche necessarie per andare oltre alla mera tradizionale gestione dei Fornitori e delle negoziazioni competitive, oggi spesso appannaggio dei Fornitori Oligopolisti che sfruttano il loro "Potere contrattuale" e la situazione dei mercati.

I Manager/Docenti che gestiranno il corso non si limiteranno a fornire metodologie e strumenti propri delle diverse teorie di gestione degli Acquisti, ma presenteranno testimonianze che ne avvaloreranno l'utilizzo e coinvolgeranno i/le Buyer in esercitazioni di gruppo che permetteranno loro di confrontarsi sui singoli punti del programma.

In particolare, toccheranno i punti cardine della gestione dei rapporti coi Fornitori "Core" e la gestione della Comunicazione/Negoziazione dei prezzi in un Business difficile come quello odierno.

Organizzato in due incontri in presenza da 8 ore cadauno, il corso parte da una riflessione sull'attuale contesto economico/sociale e sulle difficoltà che le aziende hanno nella gestione della loro Catena di Fornitura e dei Fornitori "Core", si sofferma sulla evoluzione degli strumenti che il/la Buyer hanno oggi a disposizione per gestire in modo sostenibile le risorse, le merceologie ed i servizi di cui le aziende abbisognano. Completerà il percorso un laboratorio di gestione dei conflitti e della motivazione di sé stessi, apprendendo concetti di comunicazione efficace e di tecniche di negoziazione, al fine di poter gestire non solo le attività operative, ma anche quelle più strategiche.

È possibile frequentare il percorso completo oppure i singoli moduli.

GESTIRE I FORNITORI, GOVERNARE I COSTI

MODULO 1 — Organizzazione della Funzione Acquisti ed analisi del Parco Fornitori (4 ore)

Obiettivi

Dare struttura, metodo e priorità al Team Acquisti

Definire ruoli, responsabilità e workflow.

Contenuti

Come è mutata la figura del/la Buyer nel tempo

Evoluzione verso una Funzione Acquisti “strutturata”:

- ruoli e responsabilità
- gestione delle categorie merceologiche e dei servizi “Core”
- il Processo d’Acquisto e le fasi a maggior “Valore Aggiunto”.

Individuazione/assegnazione delle categorie d’acquisto mediante la Matrice di Kraljic e conseguente distribuzione di tempo e carichi di lavoro per gestire bene i Fornitori “Core”.

Attività pratiche inseribili

Matrice di Kraljic con identificazione delle Merceologie Leva e Critico/Strategiche gestite da ognuno, differenziazione delle relative Politiche d’Acquisto con i diversi Fornitori, forte attenzione ai Leva e ai Critico/Strategici, evidenziazione dei colli di bottiglia rispetto agli acquisti non critici.

MODULO 2 — Gestione dei Fornitori Complessi (4 ore)

Obiettivi

Fornire strumenti per Qualificare e poi Gestire Fornitori Strategici/Critici, tecnici o in posizione dominante

Ridurre rischi e aumentare affidabilità operativa

Contenuti

Caratteristiche dei Fornitori complessi.

Utilizziamo il Vendor Rating? Non solo per qualificare i Fornitori, ma anche per gestirli e per “negoziare con loro in modo completo”.

Escalation: come gestire situazioni difficili o conflittuali

Attività pratiche potenzialmente inseribili

Analisi dei Fornitori “più” strategici o critici dell’azienda

Analisi e/o Costruzione di un Vendor Rating semplice, ma personalizzato

Swot Analysis nel Purchasing, per gestire i punti di Forza/Debolezza e Opportunità/Rischi

Programma

Durata

- 8 ore

Data & Orario

- Mercoledì 22 aprile dalle 9 alle 13 e dalle 14 alle 18

Docente

- Dott. Maurilio Sartor – MJF Professional Network

Modalità

- Presenza e videoconferenza sincrona

DALLA RELAZIONE ALLA NEGOZIAZIONE: COMUNICARE BENE, GESTIRE I CONFLITTI E CREARE VALORE CON I FORNITORI

MODULO 3 — Comunicazione e Gestione dei Conflitti con Fornitori e Stakeholder interni

(4 ore)

Obiettivi

Aumentare la capacità comunicativa dei/delle buyer

Ridurre i conflitti con gli Stakeholder interni e con i Fornitori

Preparare bene le negoziazioni coi Fornitori.

Contenuti

Gli stakeholder interni e i Fornitori: mappare gli interlocutori per costruire relazioni efficaci

Comunicazione attiva e stakeholder engagement

Competenze, autorevolezza, credibilità: come gestire le negoziazioni interne e con i Fornitori

Diversi livelli di assertività per diversi stili di negoziazione

I conflitti nascono spesso da codici comunicativi diversi, come trasformarli in opportunità

Quando e come comunicare decisioni difficili

Attività pratiche inseribili

Individuare le caratteristiche degli stakeholder per una comunicazione personalizzata

Esercizi di individuazione e confronto dei diversi stili comunicativi

Role-play: gestione di una discussione conflittuale

MODULO 4 — Negoziazione Avanzata (4 ore)

Obiettivi

Migliorare la capacità negoziale dei/delle buyer

Gestire la negoziazione con “Fornitori dominanti” o critico/strategici

Passare da una negoziazione “reattiva” a una negoziazione “preparata”.

Contenuti

Ciclo della negoziazione e step negoziali

Preparazione professionale della negoziazione:

Matrice della preparazione di una Negoziazione

Zo.Pa.

BATNA,

Obiettivi minimi, target, ...

Che cos'è e come si esercita il "Potere Contrattuale"

Strategie per Fornitori dominanti (in forte posizione di potere)

Tecniche operative:

- ancoraggio
- le domande strategiche
- la gestione dei FOS (Fatti - Opinioni - Sentimenti)
- gestione degli aumenti prezzi in un Business VUCA

Attività pratiche inseribili

Come leggere la Zo.Pa e cercare una BATNA

Preparazione/gestione di una negoziazione con un potenziale fornitore Leva o Critico/Strategico

L'utilizzo di una A3 per una Checklist personalizzata nella preparazione e gestione di un'importante negoziazione

Programma

Durata

- 8 ore

Data & Orario

- Martedì 28 aprile dalle 9 alle 13 e dalle 14 alle 18

Docenti

- Dott.ssa Elisabetta Colombo (Modulo 3)
- Dott. Maurilio Sartor (Modulo 4)

Modalità

- Presenza e videoconferenza sincrona

ISCRIVITI