

PROCUREMENT MANAGEMENT

XI EDIZIONE/ DICEMBRE 2020 - MARZO 2021

BBS
BOLOGNA BUSINESS SCHOOL



Il corso Procurement Management vuole fornire un quadro completo di tecniche, metodi e strumenti per un'efficiente ed efficace gestione strategica degli acquisti aziendali. Il focus non è limitato alle tecniche e strumenti per il saving ma è esteso verso tutti quegli elementi che oggi il Procurement governa per la creazione di Valore dell'azienda.

Il corso coniuga i temi più innovativi e strategici della funzione Acquisti, dal Supplier Risk & Finance Management al calcolo del Total Cost of Ownership, dalle tecniche di Spend Analysis al Vendor management con le nuove dinamiche di posizionamento strategico

che il Procurement ha oggi acquisito in azienda. Questo programma permette di apprendere come identificare i fabbisogni dell'azienda e scegliere i partner giusti, attraverso strategie di sourcing e contrattualistica a livello globale.

Il corso Procurement Management concilia le ragioni dei costi con il valore che ogni acquisto ha per l'organizzazione. Frequentarlo alla Bologna Business School favorisce la costruzione di un sistema di relazioni professionali, utile a sviluppare nuovo business e garantire vantaggio competitivo attraverso una aumentata redditività aziendale.

LA STRUTTURA

3 moduli, 12 sessioni didattiche
(8 on campus, 4 online)

CALENDARIO

11-12 dicembre 2020 (on campus)
15-16 gennaio 2021 (online)
29-30 gennaio 2021 (on campus)
12-13 febbraio 2021 (online)
26-27 febbraio 2021 (on campus)
12-13 marzo 2021 (on campus)

“Questo programma consentirà di acquisire le conoscenze di base per progettare una strategia di procurement, disegnare e monitorare le performance di un'organizzazione strutturata di Procurement, familiarizzare con le tecniche e gli strumenti più indispensabili per acquistare al miglior Total Cost of Ownership.”

Giovanni Contino

Direttore didattico
Founder & CEO Contino & Partners
giovanni.contino@bbs.unibo.it

PROGRAMMA

PRIMO MODULO

STRATEGIC PROCUREMENT

- Importanza strategica del Procurement per il business
- Impatto degli Acquisti sulla redditività
- Strategia e Organizzazione nel Procurement
- Procurement performance metrics e scorecard
- Gestione LEAN del processo di Acquisto
- Procurement e Supply Chain Management
- Value-based Time Management
- Competenze nel Procurement: misura e mappatura
- Introduzione alla terminologia economica, finanziaria e patrimoniale
- Analisi degli impatti economici e finanziari delle decisioni di approvvigionamento
- Analisi del trade off tra sconto e dilazione
- Testimonianze di best practices

SECONDO MODULO

PROCUREMENT TOOLS

- I tools fondamentali del Procurement
- Spend analysis e category management
- Strategie di acquisto e matrice di Kraljic
- Misura delle performance dei fornitori
- Strumenti e tecniche di cost reduction
- Acquistare servizi e logistica
- Digital Procurement e relativi sistemi abilitanti
- Analisi economica del processo di approvvigionamento
- Teoria e pratica di calcolo del Total Cost of Ownership di fornitura
- Criteri di analisi Make or Buy
- Analisi del bilancio dei fornitori
- Indicatori di redditività e crescita
- Analisi di liquidità e solidità finanziaria
- Testimonianze di best practices

TERZO MODULO

SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT

- La contrattualistica nel Procurement: elementi essenziali e criticità
- I ruoli nella fase pre-negoziale e negoziale e le patologie più frequenti durante il ciclo di vita del contratto
- Valutare, negoziare e contrattualizzare progetti e servizi informatici
- Digitalizzazione e dematerializzazione
- Esercitazione su contratti di outsourcing e contratti per servizi cloud
- Processo negoziale: il valore di un metodo
- La preparazione alla negoziazione
- Abilità, competenze, tecniche per la negoziazione
- Comunicazione e scrittura efficace
- Intelligenza emotiva: la consapevolezza della propria gestione emotiva per la negoziazione
- Role play su negoziazione

OVERVIEW

LINGUA

- Italiano

FREQUENZA

- Part time blended
- Residential venerdì e sabato
- Dicembre - Marzo 2021
- Sono previste attività online da dicembre 2020

PROFILI DEI PARTECIPANTI

Questo programma si rivolge a Buyer, Manager, Professional di Supply Chain

SCADENZA ISCRIZIONI

- primo modulo: 7 dicembre 2020
- secondo modulo: 4 gennaio 2021
- terzo modulo: 8 marzo 2021

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

- Intero percorso: 4.600 euro + iva
- Singolo modulo: 1.900 euro + iva
- Quote agevolate per le iscrizioni pervenute anticipatamente

SCHEDA DI ISCRIZIONE

www.bbs.unibo.it/procurement

Il corso sarà in **formato blended** e ogni partecipante potrà poi usufruire di una sessione di **coaching individuale** con un docente del corso per discutere di uno specifico tema di interesse tra quelli affrontati nel corso.

AGEVOLAZIONI PER:

AZIENDE DEL BUSINESS NETWORK DI BBS

ALUMNI BBS

GRUPPI DI ALMENO TRE PERSONE

Informazioni

Valentina Lodi - openprograms@bbs.unibo.it
Bologna Business School, Villa Guastavillani,
Via degli Scalini, 18 - 40136 Bologna - Italy
Tel. +39 051 2090143