

SCHEDA DI ISCRIZIONE

Per iscriversi compilare la seguente scheda d'iscrizione **per ogni singolo partecipante** al corso e inviarla via fax allo **080 4674457**.

Desidero iscrivermi al corso in **“La Funzione acquisti in azienda”**

Valenzano(BA) **4-5-6-7-8 OTTOBRE2005**

costo: **€ 250+ IVA (20%)**

Nome _____ Cognome _____

Funzione _____

Indirizzo _____

Città _____ Cap _____ Prov. _____

E_mail _____ Tel. _____ Fax _____

Ragione Sociale _____

Settore Merceologico _____ P. IVA _____

Timbro _____ Firma _____

Modalità di pagamento:

Inverò **prima** del corso:

- assegno bancario - assegno circolare
 bonifico bancario (BANCA MPS SEDE DI BARI c/c 34219.48 ABI 1030 - CAB 04000 Cin: i – intestato a: CENTRO LASER S.C.A R.L.)
 carta di credito: Diners Club EuroCard / MasterCard American Express Visa CartaSi

Numero:

Scadenza:

Titolare:.....

N.B. Non saranno ammesse in sala le persone la cui quota di iscrizione non sarà pervenuta almeno 7 gg. prima del corso. La quota d'iscrizione comprende la documentazione didattica, i pranzi e i coffe break. Per circostanze imprevedibili, Centro Laser si riserva il diritto di modificare il programma, i relatori, le modalità didattiche e/o la sede del corso.

Modalità di disdetta e rimborso

L'eventuale disdetta di partecipazione al corso dovrà essere comunicata in forma scritta alla segreteria organizzativa entro e non oltre il 10° giorno lavorativo precedente la data d'inizio dell'evento. Trascorso tale termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione.

Saremo comunque lieti di accettare un Suo collega in sostituzione purchè il nominativo venga comunicato via fax almeno un giorno prima della data del corso.

TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA

Si informa il Partecipante ai sensi dell'art.10della legge 31.12.1996 n.675: (1) che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata da Centro Laser per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di Centro Laser; (2) il conferimento dei dati è facoltativo. In mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio; (3) i dati saranno comunicati, previo Suo consenso, a società controllate o altrimenti collegate, anche indirettamente a Centro Laser, ovvero a soggetti terzi, in Italia e all'estero, per il compimento di ricerche di mercato e per la promozione di servizi offerti dagli stessi soggetti, ovvero per la gestione dei Dati stessi ai fini indicati al punto 1. In relazione ai Dati, il Partecipante **ha diritto di opporsi** al trattamento sopra previsto.

Titolare del Trattamento è Centro Laser, Str. Prov. per Casamassima Km 3 Valenzano (Ba) nei cui confronti, il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui all'.13 legge 675/96 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità di trattamento).

CONSENSO AL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI

Il sottoscritto, preso atto dell'informativa sopraesposta, che dichiara di avere letto in ogni sua parte, per quanto riguarda il trattamento dei propri dati personali per finalità di informazione e promozione commerciale, di studi statistici e di ricerche di mercato:

- DÀ IL PROPRIO CONSENSO** **NON DÀ IL PROPRIO CONSENSO**
 ALLA COMUNICAZIONE DEGLI STESSI DATI ALLE CATEGORIE DI SOGGETTI INDICATI AL PUNTO 3) DELLA PREDETTA INFORMATIVA (SOCIETÀ DEL GRUPPO DI APPARTENENZA-COLLEGATE O CONTROLLANTI);
 ALLA COMUNICAZIONE DEGLI STESSI DATI AI SOGGETTI INDICATI AL PUNTO 3) DELLA PREDETTA INFORMATIVA (SOCIETÀ TERZE).

IL PRESENTE CONSENSO È SUBORDINATO AL RISPETTO, DA PARTE DEL TITOLARE DEL TRATTAMENTO, DELLA VIGENTE NORMATIVA.

DATA.....

FIRMA DEL PARTECIPANTE.....

Errore. **CORSO “LA FUNZIONE ACQUISTI IN AZIENDA”**

Il corso offre una visione d’insieme della gestione degli acquisti, e consente di impadronirsi degli elementi fondamentali per operare efficacemente nella funzione.

Si prendono in esame i vari aspetti: dall’organizzazione, al processo, alla contrattualistica, ai sistemi informativi.

Si affrontano i dettagli operativi, attraverso la presentazione di metodologie ed esperienze concrete, oltre che una panoramica sull’utilizzo delle tecnologie informatiche più evolute.

A chi si rivolge:

- Responsabili ufficio acquisti; buyers; expeditors
- Chiunque interessato a conoscere ed aggiornare i principi ed i meccanismi fondamentali della funzione acquisti.

Cosa si apprende:

- Avere una chiara visione della gestione degli acquisti e dei suoi obiettivi
- Gli strumenti fondamentali per operare negli acquisti e per comprenderne le regole ed i meccanismi

Durata:

- 4 pomeriggi (dalle ore 14.30 alle 18.30) ed il sabato mattina (dalle ore 9 alle 13.00) per un totale di 20 ore

Prezzo:

- 250 Euro/partecipante, IVA esclusa

Sede:

- CENTRO LASER Srl
Strada Prov. Per Casamassima Km 3
Valenzano (BA)

Date:

- Dal 4 ottobre 2005 al 8 ottobre 2005

Programma:

Martedì Pomeriggio 4/10/05	La funzione acquisti <ul style="list-style-type: none">- Definizioni- Il sistema azienda e gli acquisti: contesto, finalità e responsabilità- Ruoli e loro evoluzione- Organizzazione- Marketing di acquisto- Budget ed indicatori- Classificazione dei beni acquistati
---	--

Mercoledì Pomeriggio 5/10/05	Il processo di acquisto/1 <ul style="list-style-type: none"> - Analisi del fabbisogno - Definizione del fabbisogno - Richiesta di acquisto - Selezione dei potenziali fornitori - Richiesta di offerta
Giovedì Pomeriggio 6/10/05	Il processo di acquisto/2 <ul style="list-style-type: none"> - Ricevimento offerte - Comparazione delle offerte, prezzi, etc. - Negoziazione - Preparazione ed assegnazione dell'ordine - Disponibilità del prodotto e/o esecuzione del servizio - Fatturazione e pagamenti
Venerdì Pomeriggio 7/10/05	La contrattualistica <ul style="list-style-type: none"> - Tipologie di contratto (aperti / chiusi, a corpo / a misura, etc) - Riferimenti al codice civile - Clausole contrattuali - Cenni sui contratti internazionali
Sabato Mattino 8/10/05	Tecniche di negoziazione <ul style="list-style-type: none"> - Le posizioni contrattuali - Accordi win-win Le tecnologie <ul style="list-style-type: none"> - I sistemi gestionali MRP, ERP - Le basi dati - Le tecnologie internet-based - E-sourcing, E-procurement, Aste on line

Il docente

- Giuseppe Lovecchio, 44 anni, svolge l'attività di consulente in gestione industriale, specie per quanto riguarda la logistica, gli acquisti, la produzione e la supply chain.
- Laureato in ingegneria, è certificato CPIM (Certified in Inventory and Production Management) da parte dell'APICS, la maggiore organizzazione mondiale in gestione industriale, ed è diplomato in "Innovazione e gestione di Impresa" (ex gestione tecnologiche e gestione di Impresa) al MIP-Politecnico di Milano. Parla correntemente inglese e francese, e discretamente spagnolo e tedesco.
- Ha una vasta e quindicennale esperienza internazionale (di cui sei anni in Francia, UK e Spagna) in gruppi industriali quali AEM Milano, ABB, BOSCH ed ALSTOM, dove ha ricoperto crescenti responsabilità, sia nella gestione di progetti su scala europea per sistemi gestionali ERP, per la supply chain e la qualità totale, che nella direzione di siti industriali fino a 200 MEuro di fatturato come direttore acquisti-logistica e vice direttore generale.
- Oltre all'attività di consulenza, svolge formazione in ambito universitario ed aziendale e pubblica diversi articoli in materia.