

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; responsabili controllo di gestione, magazzinieri.
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.