



Vuoi diventare un Buyer?

Ti interessa il Supply management ?



Entra a far parte del Campus ADACI



Associazione Italiana Acquisti
e Supply Management

Da oltre 55 anni il network culturale
e professionale di chi opera negli
Acquisti e Supply Management

ADACI è Formazione



ADACI è Convivialità





CAMPUS ADACI è un percorso formativo ed esperienziale che si pone l'obiettivo di avvicinare giovani studenti, laureandi e neo-laureati al mondo del Procurement e Supply Chain Management.



É il contesto all'interno del quale Buyer, Manager ed esperti del settore condividono le proprie esperienze professionali, proposte e suggerimenti, con speriamo “i professionisti del futuro”.

Il Campus si svolgerà online,
in modalità sincrona ed asincrona,
fra Maggio e Novembre

24h in webinar e 12h in presenza*,
con esperienze aziendali ed esperti del settore,
in aggiunta ai contenuti di e-learning

Programma didattico

ACQUISTI E SUPPLY MANAGEMENT

L'A,B,C DELL'ECONOMIA E DELLA FINANZA PER IL BUYER

MARKETING D'ACQUISTO

VALUTARE I FORNITORI E LE FORNITURE

I FONDAMENTALI DELLA NEGOZIAZIONE

INFORMATION TECHNOLOGY E GESTIONE DEGLI ACQUISTI

ASPETTI LEGALI DEGLI ACQUISTI

GESTIONE MATERIALI E LOGISTICA

Il dettaglio del programma - 1

ACQUISTI E SUPPLY MANAGEMENT

- Evoluzione della funzione
- Le macrovariabili del processo d'acquisto
- Competenze dirette e competenze condivise
- Materiali diretti/indiretti, beni/servizi
- Il processo d'acquisto e la sua trasversalità:
 - ✓ fasi del processo a valore aggiunto
 - ✓ integrazione con l'ente richiedente e con i fornitori primari
 - ✓ elementi di etica (nella relazione con i fornitori e con gli stakeholder)

MARKETING D'ACQUISTO

- Il marketing d'acquisto:
 - ✓ Scouting nuovi fornitori
 - ✓ La ricerca dell'alternativa di fornitura, cenni di VAVE

L'A,B,C DELL'ECONOMIA E DELLA FINANZA PER IL BUYER

- La struttura dei mercati di fornitura
- Economie di mercato ed economie emergenti: vantaggi, rischi e controindicazioni
- I concetti di valore, prezzo e costo
- Il budget d'impresa e il budget acquisti

VALUTARE I FORNITORI E LE FORNITURE

- La valutazione preventiva dei nuovi fornitori
- Il Vendor Rating

Il dettaglio del programma - 2

I FONDAMENTALI DELLA NEGOZIAZIONE

- Introduzione alla negoziazione
- Correlazione tra negoziazione e processo d'acquisto
- Leverage committenza fornitore visto attraverso la matrice di Kraljic
- Preparazione della negoziazione tra strategia e tattica
- Affinamento delle tattiche negoziali
- Messa a punto della griglia negoziale e della trattativa
- Negoziazione antagonistica e collaborativa (win-lose e win-win negotiation)

INFORMATION TECHNOLOGY E GESTIONE DEGLI ACQUISTI

- I sistemi ERP e di e-procurement
- e-sourcing e aste elettroniche
- Cenni sulle applicazioni di intelligenza artificiale nel procurement

ASPETTI LEGALI DEGLI ACQUISTI

- Contratto ed elementi essenziali del contratto:
 - ✓ autonomia contrattuale, forma e responsabilità precontrattuale
 - ✓ proposta e accettazione: come si forma il contratto
- I tipi di contratto più utilizzati in azienda (compravendita, appalto, trasporto...): loro caratteristiche salienti
- Documenti contrattuali (ordini chiusi, ordini aperti, contratti quadro...): caratteristiche e campi di utilizzo
- Le condizioni generali di acquisto e le condizioni speciali
- Passaggio di proprietà e trasferimento dei rischi

GESTIONE MATERIALI E LOGISTICA

- I magazzini come luogo di spedizione e di ricezione delle merci
- Pianificazione aziendale e origine del Fabbisogno (distinte base, MRP, RDA, lotti di acquisto e rotazione delle scorte)
- Cenni sulle tecniche di riduzione delle scorte
- Cenni sulle principali modalità di trasporto, sui documenti di trasporto e sulle modalità di resa nazionali ed internazionali (Incoterms® 2020)

Al termine del
percorso
formativo
verrà rilasciato,
alla presenza di
ospiti e relatori,
un Attestato di
partecipazione*



Date sessioni formative - 1

Lunedì 5 maggio ore 16.00-19.00 - 1° sessione in streaming

Lunedì 12 maggio ore 17.00-19.00 - Webinar *Aspettando il Fucina* (informativo)

Mercoledì 21 maggio ore 16.00-19.00 - 2° sessione in streaming

Martedì 3 giugno ore 16.00-19.00 - 3° sessione in streaming

Venerdì 13 giugno ore 8.30-19.00 - *NEGOTIORUM FUCINA* in presenza presso Villa Fenaroli, Rezzato (BS) (facoltativo) - con Hackaton per under 30 e con meno di 5 anni di lavoro

Mercoledì 25 giugno ore 17.00-19.00 - Webinar *Ricordando il Fucina* (informativo)

Venerdì 4 luglio ore 9.30-17.00 - *Go2025!* in presenza presso il Centro Conferenze Università di Trieste, Gorizia (facoltativo)

Date sessioni formative - 2

Lunedì 22 settembre ore 17.00-19.00 - 4° sessione in streaming

Venerdì 26 settembre ore 16.00-19.00 - 5° sessione in streaming

Lunedì 6 ottobre ore 16.00-19.00 - 6° sessione in streaming

Lunedì 13 ottobre ore 16.00-19.00 - 7° sessione in streaming

Lunedì 3 novembre ore 17.00-19.00 - Follow Up (preparazione all'esame)

Mercoledì 12 novembre ore 17.30-19.00 - ESAME CAMPUS (online)

Info ed iscrizione

Il Campus è **gratuito**

Per informazioni ed
iscrizione, contattare:

Letizia Minato

comunicazione@adaci.it
0240072474 (int.8)

Riccardo Rossi

riccardo.rossi@adaci.it
3663405562

Fabrizio Santini

fabrizio.santini@adaci.it
3382929221