

MANAGEMENT SKILL

UFFICIO ACQUISTI

La trattativa d'acquisto: analizzare la situazione – M119

Il processo d'acquisto – M067

Analizzare il mercato fornitori in un progetto di acquisto – M069

Elaborare una strategia di acquisto – M071

I conflitti negli acquisti - 117

A CHI SI RIVOLGE

Buyer poco esperti, Buyer junior e senior. Manager con responsabilità di acquisto, Buyer e Venditori senior, Buyer, Responsabili del processo d'acquisto.

OBIETTIVI

Il PACK formativo "UFFICIO ACQUISTI" è rivolto a tutte le figure che in aziende ricoprono il ruolo di Buyer e con il compito di avere una visione globale del processo d'acquisto, individuare gli attori chiave del processo, analizzare gli obiettivi di un processo di acquisto, elaborare le strategie efficaci per ogni categoria di acquisto.

CONTENUTI

- Definire l'intelligenza situazionale
- Gestire le proprie emozioni
- Fare una diagnosi della situazione
- Costruire il potere derivante dalla negoziazione complementare
- Scoprire una maniera originale e sicura d'iniziare le trattative importanti
- Analisi di numerosi parametri riguardo la diagnosi situazionale
- Gli strumenti che permettono di visualizzare dinamicamente l'evoluzione di una situazione d'acquisto
- Comprendere gli obiettivi dell'Ufficio Acquisti
- Scoprire il processo d'acquisto
- Coinvolgere gli attori chiave
- Analizzare il portafoglio acquisti
- Esercizi pratici basati su situazioni reali. Una visione completa del processo d'acquisto
- Raccogliere le informazioni rilevanti
- Analizzare le forze del mercato
- Scoprire i 9 criteri di analisi del rischio fornitori
- Comunicare le previsioni
- Utilizzare strumenti operativi come la matrice di Porter, l'analisi Swot, i 9 criteri di analisi del rischio fornitori
- Comprendere la strategia dell'azienda
- Realizzare una strategia di acquisto all'interno della strategia aziendale
- Sintetizzare i capisaldi della strategia di acquisto partendo dall'analisi Swot
- Determinare i livelli di rischio e trarne le conseguenze
- Redigere il vostro piano d'azione grazie alla strategia d'acquisto
- Un approccio metodologico
- Costruire argomentazioni che abbiano un impatto sul venditore
- Organizzare le proprie argomentazioni a seconda della loro importanza ed utilizzarle al momento giusto
- Definire un argomento di acquisto in funzione delle clausole da negoziare
- Numerosi consigli pratici e astuzie di negoziazione sperimentale
- Schemi e tabelle che possiate utilizzare direttamente
- L'autodiagnosi vi permetterà immediatamente di migliorare il vostro modo di argomentare.

LINGUE DISPONIBILI:

Si rimanda alle schede specifiche dei singoli corsi, oppure contattare l'indirizzo mail:
customer@pugroup.it

TEST INTERMEDI:

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati..

SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

CERTIFICAZIONE

La certificazione è a carico dell'Ente di Formazione che eroga i corsi.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento

**DURATA**

2,5 ore

TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

courseware multimediale

**FRUIZIONE**

6 mesi

**CODICE CORSO**

M....

**REQUISITI**

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer o Firefox ultime versioni

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java