



Master

Gestione Strategica degli Acquisti, degli Approvvigionamenti e della Supply Chain

Contesto e obiettivi

La funzione Acquisti e Approvvigionamenti rappresenta oggi un elemento strategico per la competitività dell'impresa. In uno scenario caratterizzato da mercati instabili, tensioni sulle catene di fornitura, evoluzione normativa e crescente attenzione ai temi ESG, il procurement non può più essere gestito come funzione isolata, ma deve integrarsi pienamente nei processi di pianificazione, produzione e logistica.

Il Master nasce con l'obiettivo di fornire una visione integrata del processo di **acquisto e della supply chain**, sviluppando competenze strategiche, organizzative e operative per governare in modo efficace l'intero flusso di approvvigionamento.

Il percorso accompagna i partecipanti nell'evoluzione della funzione acquisti da ruolo prevalentemente operativo a funzione di governo dei costi, dei rischi e delle performance lungo la catena del valore.

Durante il Master verranno approfonditi:

- la definizione delle strategie di sourcing e di marketing d'acquisto;
- l'analisi e la segmentazione del parco fornitori;
- il calcolo del Total Cost of Ownership (TCO);
- la pianificazione degli approvvigionamenti in coerenza con i fabbisogni produttivi;
- la gestione della logistica inbound e delle scorte;
- l'integrazione tra procurement, logistica e supply chain;
- la costruzione di KPI e strumenti di controllo;
- l'applicazione di modelli Lean e principi di sostenibilità lungo la filiera.

Il Master è rivolto a **Responsabili e Addetti della funzione Acquisti, Supply Chain e Logistica** che intendono rafforzare il proprio ruolo e contribuire in modo concreto alla crescita e alla solidità dell'organizzazione.

Il master si tiene in presenza presso la sede di **ISFOR**; su richiesta, in caso di necessità e parzialmente, è possibile fruire di lezioni a distanza.

Il master ha una durata di **92 ore**, compreso un assessment iniziale; è prevista, al termine del percorso, una sessione di presentazione dei project work.

Il percorso inizia il **26 marzo 2026**. Il calendario completo è fornito al momento dell'iscrizione.

Faculty del Master

Daniele Pezzali, formatore e consulente aziendale, esperto di Procurement, Supply Chain e Marketing d'acquisto. Ha rivestito il ruolo di direttore acquisti in importanti aziende metalmeccaniche e società multinazionali.

Roberta Pinna, formatrice e consulente aziendale, esperta di organizzazione e sviluppo strategico, controllo di gestione, pianificazione aziendale e di elaborazione di piani di sviluppo.

Claudio Randone, formatore, consulente industriale, esperto di lean, supply chain, logistica, operations e WCM.

0

APERTURA E ASSESSMENT INIZIALE

2 ore

- Conoscere le singole realtà ed esigenze
- Analizzare le strategie adottate
- Condividere obiettivi e difficoltà
- Condividere i focus del percorso

1

INTRODUZIONE AL PROCUREMENT MANAGEMENT

8 ore

- L'evoluzione della funzione acquisti, nuovi scenari e nuove sfide
- Segmentazione del mercato della fornitura; analisi ABC, diagramma di Kraljic e analisi Eco-Fin
- Vendor rating e KPI fornitori
- I tre ruoli differenti nel Procurement
- Il ruolo del Commodity manager
- Il ruolo del Category manager: definizione del ruolo e delle responsabilità dei buyer
- Expediting – approvvigionamenti
- Gestione del processo di acquisto e della catena di approvvigionamento; digitalizzazione dei processi

2

MARKETING D'ACQUISTO E COST ANALYSIS

8 ore

- Il Marketing d'Acquisto
- Il nuovo approccio al Procurement
- Il ruolo strategico della funzione acquisti
- La preparazione alla negoziazione: le check list della preparazione tecnica/ambientale/economica/psicologica
- I benefici della partnership
- La Richiesta d'Offerta - (RFQ Request For Quotation) e la matrice di valutazione delle offerte
- Il calcolo del Total Cost Ownership (T.C.O): calcolo e comparazione delle offerte; RFQ, RFP e RFI a confronto
- Esercitazione pratica

3

NEGOZIAZIONE E COMUNICAZIONE NEL PROCESSO D'ACQUISTO

8 ore

- La comunicazione: verbale/para-verbale/non-verbale e gli ostacoli alla comunicazione
- La regola del 4x20
- L'arte della negoziazione e i principali errori
- Negoziare in 8 step: il metodo B.A.T.N.A. ovvero il piano «B»
- Zona di possibile accordo (Z.O.P.A.)
- 25 stili/situazioni per negoziare un'offerta
- La rinegoziazione di un accordo
- Esercitazioni pratiche

4 CONTRATTUALISTICA

4 ore

- La conclusione (formalizzazione) di un contratto
- Il contratto di compravendita B2B
- Il contratto di appalto
- Il contratto Quadro (esempio di un contratto di compravendita)
- Le clausole vessatorie – doppia sottoscrizione

5 LEAN PROCUREMENT

4 ore

- Introduzione alla filosofia Lean e alla sua applicazione agli acquisti
- Analisi del valore e della catena del valore
- Riduzione degli sprechi e ottimizzazione dei processi
- Implementazione del Lean Procurement in azienda

6 IL BUDGET DEGLI ACQUISTI

8 ore

- Il budget degli acquisti e le sue funzioni
- La costruzione del budget degli acquisti
- Il calcolo dei costi standard
- Andamento dei mercati e valori in fase di budgeting: strategia del sourcing; attività di forecasting
- KPI e obiettivi per il procurement
- Procurement Annual Planning
- Analisi dei dati per migliorare la performance

LOGISTICA E SUPPLY CHAIN

7 PIANIFICAZIONE DEGLI APPROVVIGIONAMENTI E LOGISTICA INBOUND

16 ore

- La pianificazione dei fabbisogni (MRP, forecast, demand planning)
- Politiche di gestione delle scorte
- Lotto economico di acquisto (EOQ)
- Scorte di sicurezza
- Lead time e loro riduzione
- Make or buy e impatto logistico
- Logistica inbound e coordinamento con produzione
- Indicatori di performance logistici (OTIF, rotazione, fill rate)
- Integrazione tra ufficio acquisti e produzione

8 SUPPLY CHAIN MANAGEMENT INTEGRATO

16 ore

- Evoluzione del Supply Chain Management
- Supply chain end-to-end
- Integrazione procurement–produzione–logistica–vendite
- Modelli push/pull
- Gestione del rischio nella supply chain
- Digitalizzazione e sistemi ERP
- KPI di supply chain
- S&OP (Sales & Operations Planning)
- Supply chain resiliente e sostenibile
- Collaborazione con fornitori strategici

7

IL PROCUREMENT SOSTENIBILE

4 ore

- Contesto normativo di riferimento;
- I rischi ESG nascosti nella supply chain
- Il processo di acquisto nelle Società Benefit
- Case history

8

ORGANIZZAZIONE E DIMENSIONAMENTO DELLA FUNZIONE ACQUISTI

8 ore

- Da buyer a manager degli acquisti
- Le hard skills e soft skills del procurement manager
- Problem solving
- Comunicazione efficace e gestione dei conflitti
- Leadership e gestione del cambiamento
- Motivazione e sviluppo delle competenze del gruppo
- Gestione del tempo e assegnazione delle priorità
- Promozione della creatività e dell'innovazione

9

PRESENTAZIONE PROJECT WORK FINALE

6 ore

- Presentazione del cruscotto di KPI per gli acquisti customizzato per la propria azienda.

Costi

Intero Master
€ 2.900 + IVA

Grazie al supporto di **ISFOR** e al **Bando Linea Competenze di Regione Lombardia**, per i **dipendenti e titolari di MPMI**, con sede operativa in Lombardia, **il master è finanziabile fino a 2.400€**, previa verifica dei requisiti di accesso al bando. Il finanziamento è accessibile anche a **lavoratori autonomi e liberi professionisti** con domicilio fiscale in Lombardia.

Per le aziende che non aderiranno al Bando Linea Competenze, sono a disposizione i seguenti strumenti di finanziamento:

- **rimborso fino al 30%** del costo di iscrizione per aziende **aderenti a Confindustria Brescia** e per un importo individuale cumulato non superiore ai contributi associativi versati l'anno precedente;
- **voucher Fondimpresa e Fondirigenti**;
- **rimborso di una quota** del costo di iscrizione da parte della **C.C.I.A.A. di Brescia per le PMI** in possesso dei requisiti previsti dal bando per la formazione.

La struttura di ISFOR è a disposizione per supportare gratuitamente le aziende nella valutazione e nella richiesta dei finanziamenti.

Per informazioni e iscrizioni

030.2284511 | altaformazione@isforbrescia.it

www.isforbrescia.it

