

La **Scuola Internazionale di Alta Formazione (SIAF)** è stata concepita dalla **Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa**, dalla **Cassa di Risparmio di Volterra** e dalla **Fondazione della Cassa di Risparmio di Volterra** come una struttura di formazione basata sulla residenzialità e la disponibilità di una sede particolarmente funzionale e accogliente, localizzata in uno dei più affascinanti luoghi della Toscana.

Il progetto è stato sostenuto dalla **Regione Toscana**, che lo ha co-finanziato con fondi Docup.

Il risultato è un vero e proprio **campus**, operativo dal giugno 2006 in località "Il Cipresso", a pochi chilometri dal centro storico di Volterra, in provincia di Pisa.

Oltre ad ospitare le attività formative organizzate direttamente dalla **SIAF**, la struttura può essere utilizzata anche da altre organizzazioni per ospitare convegni, summer school, corsi di formazione e convention aziendali.

Il complesso, costituito da sei palazzine separate, comprende spazi per riunioni e sei aule. Sono inoltre disponibili 127 posti letto e tutte le camere sono dotate di bagno, aria condizionata, telefono, internet, TV satellitare.

All'interno della struttura sono anche presenti mensa, piscina, palestra e campo sportivo polivalente.

### Quota di Partecipazione

La quota di partecipazione al corso è pari a 600 Euro più Iva

### Modalità di pagamento

La quota di partecipazione può essere versata tramite bonifico bancario sul c/c n. 000010076331, intestato a **SIAF S.r.l.**, presso la Cassa di Risparmio di Volterra, Agenzia Centrale, Piazza dei Priori, Volterra (Pisa), ABI 06370, Cod. CAB 71221.

### Modalità di iscrizione

Contestualmente al versamento della quota, è necessario scaricare il modulo di iscrizione ([www.siafvolterra.eu](http://www.siafvolterra.eu)) ed inviarlo alla Segreteria Organizzativa tramite fax o e-mail. Il numero delle iscrizioni è limitato.

### Segreteria organizzativa

Tel. 0588-98702  
Fax 0588-98700  
[corsi@siafvolterra.eu](mailto:corsi@siafvolterra.eu)

Corso su:

## Budget e Controlling della Funzione Acquisti

## La negoziazione

10 e 24 febbraio 2012

Campus SIAF  
Località "Il Cipresso", Volterra (PI)



## Budget e Controlling della Funzione Acquisti : strumenti per un approccio strategico al contenimento dei costi

La giornata si propone di dare ai buyer, ai responsabili ed ai direttori acquisti gli strumenti strategici per impostare sia un metodo di valutazione delle prestazioni dei fornitori sia per assegnare e monitorare i risultati aziendali, della funzione acquisti e dei buyer.

L'utilizzo di tali strumenti permette di definire un processo di riduzione costi dei prodotti e dei servizi dell'azienda secondo una logica di priorità, individuando obiettivi e sviluppando azioni innovative e controllandone i risultati.

- ) Cenni sulla valutazione economico-finanziaria dei fornitori. e l'analisi della struttura finanziaria
- ) La definizione del budget acquisti e dei budget aziendali
- ) Il confronto costruttivo tra controller e direttore acquisti
- ) L'impostazione di un metodo di valutazione dei risultati aziendali, della funzione acquisti, dei buyer
- ) Strategie e decisioni di make or buy e valutazione degli investimenti.
- ) Analisi dei fabbisogni per classe merceologica analizzando dati storici, budget e piani aziendali.
- ) Analisi dei cost driver per classe merceologica in relazione ai fattori di costo interessati (materiali, lavoro, energia, tecniche produttive)
- ) La funzione acquisti come elemento trainante nel gruppo Cost Improvement Project: definizione del piano di attività, degli strumenti di lavoro e delle metodologie applicative.

## La negoziazione: stili e comportamenti del buyer (evoluzione tra competenza e fantasia)

La soddisfazione dei fabbisogni è il primario compito dell'acquirente. Per centrare l'obiettivo è necessario confrontarsi col mondo esterno e quindi presidiare e dirigere il processo negoziale.

In mercati sempre più globali e competitivi le negoziazioni con i fornitori, talvolta di culture e paesi diversi, diventano momenti sempre più difficili da gestire. Il buyer deve essere capace a relazionarsi con i fornitori, aumentando la sua flessibilità ed inventiva per ottenere i migliori risultati. Analizzare le nostre conoscenze e quelle del venditore per non improvvisare mai.

- Definizione obiettivi
- La funzione acquisti tra soddisfazione dei bisogni e conoscenze utili alla negoziazione

- Modelli applicativi della trattativa
- Regole della negoziazione
- Quando è perché trattare
- Come preparare una trattativa vincente
- Conclusione della trattativa

## Destinatari

**Buyer Senior ed Acquisitori sia di beni industriali che di servizi tecnici**

**Responsabili Acquisti e Supply Chain Manager**

**Approvvigionatori di area Operations**

**Responsabile sviluppo prodotto**

**Responsabili Qualità Fornitori**

**Imprenditori**

## Durata

2 g dalle 9 alle 18.

## Obiettivo

Fornire le competenze professionali e gli strumenti operativi necessari ai manager, operanti sia nel settore industriale che nei servizi, per avere massima efficacia nel suo ruolo.

Fornire le indicazioni per poter comprendere e gestire al meglio la leva degli approvvigionamenti garantendo le prestazioni dei processi aziendali chiave in termini di costi, tempi e qualità richiesta.

## PERCHÈ ADERIRE

- \_ Aumentare le capacità di analisi e scelta della Funzione Acquisti
- \_ Accrescere il livello di competenza del personale e sostenerne la crescita
- \_ Migliorare la ricerca, la selezione ed il monitoraggio dei fornitori sia per materiali che per gli appalti

## CARATTERISTICHE E METODOLOGIA DIDATTICA

- \_ Docenti ADACI con esperienza manageriale
- \_ Didattica di tipo frontale con l'ausilio di business game, simulazioni, role playing ed esercitazioni
- \_ Bilancio delle competenze in ingresso ed uscita se richiesto

## Ing. Fabrizio Santini

Responsabile Acquisti e Procurement di aziende multinazionali - Settore Automotive e Settore Industriale e di processo per prodotti sia consumer che innovativi (Piaggio-Videocon - Videocolor gruppo Thomson - Sta Rite gruppo Wicor). Socio e Docente certificato ADACI - , Presidente della Sezione Toscana ed Umbria dal 2002 e Responsabile Nazionale della Commissione Università di ADACI

## Dott. Ing. Mario Baldi

Responsabile Acquisti e Gestione Contratti in Whitehead (Tecnologie e Sistemi avanzati subacquei) Finmeccanica; Responsabile Acquisti, Sviluppo Fornitori e Global Sourcing in Piaggio (Veicoli a due, tre e quattro ruote); Direttore Acquisti, Materiali e Qualità in Galileo (Spazio, Difesa, Sistemi) Finmeccanica; Direttore Operativo in Ceteco (Ascensori e sistemi di sollevamento) Thyssen-Krupp. Socio ADACI, Consigliere della Sezione Toscana ed Umbria