



CORSO ONLINE

**PROCUREMENT
LA GESTIONE STRATEGICA DELLE CATEGORIE
D'ACQUISTO - 16 ORE**

Dal 19 al 27 maggio 2020

Lo scenario

Vi è oggi una maggiore consapevolezza in merito ai vantaggi che si possono ottenere da una gestione più strategica e strutturata delle categorie d'acquisto.

Vi è inoltre una crescente attenzione alle opportunità associate a strategie di categoria innovative e un desiderio di aumentare le proprie competenze per poter avere una maggiore influenza su questi aspetti.

Si sta passando rapidamente a pratiche di Category Management **sempre più strutturate ed inter-funzionali** che consentano di creare **vantaggio competitivo per tutta l'organizzazione**.

Obiettivi

Il corso sviluppa le competenze nel **Category Planning**, esaminando tecniche e strumenti che possono essere implementati in ogni organizzazione.

Il corso si propone l'importante obiettivo di formare figure professionali in grado di:

- sistematizzare le attività necessarie per **pianificare e realizzare strategia di categoria di valore**
- utilizzare i **principi della sostenibilità** per identificare le opportunità ad essa legate nell'attività di pianificazione dei piani di categoria
- implementare **strategie di categoria sostenibili**.

Destinatari

- **Category Manager** interessati ad arricchire il proprio bagaglio di competenze sui metodi e gli strumenti per poter definire strategie di categoria innovative.
- **Consulenti ed Advisors degli Acquisti** interessati ad approfondire metodi e strumenti.
- **Temporary Manager** che ricoprono ruoli nell'organizzazione Acquisti e che desiderano comprendere meglio come pianificare e realizzare strategie di categorie a forte impatto.

Programma**19 maggio 2020****1° parte (dalle 14.00 alle 16.00)****I principi del Category Planning**

- Condivisione delle aspettative dei partecipanti
- Principi e criticità del Category Planning
- Modelli di Category Management

2° parte (dalle 16.30 alle 18.30)**La creazione di un team inter-funzionale**

- Organizzazione e Category Management
- Come favorire la creazione di un team inter-funzionale
- I principali strumenti per lo stakeholder engagement (Galaxi, Stakeholder Matrix, Project chart)

20 maggio 2020**1° parte (dalle 14.00 alle 16.00)****Analisi e definizione del perimetro delle categorie**

- La definizione del business (strumento Abell)
- Definizione e segmentazione delle categorie
- Scelta della categoria in analisi (sotto categoria, famiglia, gruppo)

2° parte (dalle 16.30 alle 18.30)**Analisi interna**

- Spend analysis
- Come raccogliere e formalizzare le esigenze dei clienti interni
- Gli strumenti più utilizzati (Pyramid of needs, Option generation)

26 maggio 2020**1° parte (dalle 14.00 alle 16.00)****Analisi esterna**

- Analisi dell'ambiente esterno (strumento Steeple) e del contesto competitivo (strumento delle 5 forze di Porter)
- Analisi della struttura di costo e del Total Cost of Ownership
- Posizionamento delle categorie (strumento Category Matrix)

2° parte (dalle 16.30 alle 18.30)**L'analisi di rischio**

- Rischi ed opportunità: sostenibilità e la gestione della CSL (Corporate Social Leadership)
- Analisi di rischio per le opportunità emerse dall'attività d'analisi
- L'analisi dei punti di forza e di debolezza di un'organizzazione in merito ad una specifica opportunità (strumento SWOT)
- La selezione delle opportunità

27 maggio 2020**1° parte (dalle 14.00 alle 16.00)****La creazione del piano**

- Le leve strategiche
- Gli elementi essenziali del piano
- Come redigere un piano e come presentarlo

2° parte (dalle 16.30 alle 18.30)**La validazione e la implementazione del piano**

- Obiettivi, fattori chiave di successo e le criticità
- Introduzione alla Supplier Selection Management
- Introduzione alla Supplier Relationship Management

Lessons learned

1. Comprendere un metodo efficace per il Category Planning.
2. Nuovi strumenti utilizzati per facilitare il Category Planning.
3. Competenze soft richiesta nel Category planning.

Relatori

Paolo Zaza - Ha sviluppato competenze sia in ambito commerciale che negli acquisti attraverso diversificate esperienze in multinazionali di prodotto (Pirelli, Siemens, Corning) e di servizi (Accenture e Telecom Italia). Nel 2008 ha fondato SC Italia, società specializzata nei servizi di training, coaching e consulenza per il miglioramento delle Funzioni Acquisti. È attualmente Managing Partner di SC Italia.

Cinzia Sternini - ICT&Procurement executive. La sua esperienza combina sia competenze tecnologiche e di operations sia quelle economicostrategiche. Come responsabile degli acquisti internazionali a livello di gruppo per Telecom Italia ha sviluppato un'esperienza organizzativa di tipo internazionale. Come responsabile degli acquisti tecnologici di rete di Telecom Italia ha operato in complessi progetti d'innovazione. Come CEO di Olivetti ha maturato una esperienza strategica in una industria di prodotti e servizi ICT. È attualmente membro del comitato scientifico di SC Italia.

Diploma di corso

Il corso prevede il **Diploma di Category Manager**. Il corso è parte del Programma Procurement Professional costituito dai cinque corsi sviluppati in collaborazione tra Wolters Kluwer ed SC Italia. Chi frequenta con successo l'intero Programma, consegue il Diploma di Procurement Professional e acquisisce la preparazione necessaria a sostenere l'esame di ammissione al Master Advanced Practitioner che porta al titolo MCIPS.

Quote

€ 1.290 + IVA	Listino
€ 1.161 + IVA	Sconto 10% per iscrizioni entro il 09/05/2020
€ 774 + IVA	Sconto 40% per iscrizioni entro il 30/04/2020

Chiusura iscrizioni: 12 maggio 2020.

PER INFORMAZIONI

WKP30 s.r.l

Agenzia WKI IPSOA BARI- BAT-BRINDISI- FOGGIA- LECCE - TARANTO

Tel. 348 5916038 e.schinaia@wkp30.it

Compilare e inviare a:**WKP30 s.r.l****Agenzia WKI IPSOA BARI- BAT-BRINDISI- FOGGIA- LECCE - TARANTO**Tel. 348 5916038 e.schinaia@wkp30.it**CORSO ONLINE****PROCUREMENT - LA GESTIONE STRATEGICA DELLE CATEGORIE D'ACQUISTO – 16 ORE
DAL 19 AL 27 MAGGIO 2020**(cod. 247934) *Selezionare la quota alla quale si ha diritto* € 1.290 + IVA Listino € 1.161 + IVA Sconto 10% per chi si iscrive entro il 09/05/2020 € 774 + IVA Sconto 40% per chi si iscrive entro il 30/04/2020*E' necessario compilare tutti i campi riportati nella presente scheda***DATI PARTECIPANTI**

Nome e Cognome _____

Email* _____

Professione _____ Tel _____

Codice fiscale ** _____

Iscritto Ordine dei** _____

Sede dell'Ordine professionale _____

DATI PER LA FATTURAZIONE

RAGIONE SOCIALE: _____

INDIRIZZO: _____ CAP: |_|_|_|_|_|

CITTÀ: _____ PROV: _____ PART.IVA/CF: _____

CODICE CLIENTE IPSOA (SE SSEGNATO) |_|_|_|_|_|

MODALITA' DI PAGAMENTO

- Quota di partecipazione € _____ + IVA € _____

Totale fattura € _____

AG

Il pagamento deve essere effettuato all'atto dell'iscrizione secondo la seguente modalità:

 Bonifico bancario a favore di Wolters Kluwer Italia S.r.l. **IT37N0200805364000005001960** indicando nella causale il titolo, la sede e il codice numerico dell'iniziativa prescelta, l'intestatario fattura e il nome del partecipante.

Eventuale disdetta dovrà essere comunicata via mail all'indirizzo: "formazione.ipsoa@wki.it", entro 5 giorni lavorativi antecedenti la prima data dell'iniziativa. Nessun rimborso è previsto oltre tale termine. Per cause di forza maggiore potranno essere variati sede, date e relatori delle singole unità formative. Il materiale didattico non è sostituibile ed è ad uso esclusivo dei partecipanti all'iniziativa. La Scuola di Formazione Ipsoa si riserva la facoltà di annullare le iniziative a calendario qualora non si raggiungesse il numero minimo previsto dei partecipanti. Le quote eventualmente versate, verranno restituite o potranno essere utilizzate per partecipare ad altre iniziative. I dati personali saranno registrati su database elettronici di proprietà di Wolters Kluwer Italia S.r.l., con sede legale in Milano, Via dei Missaglia n. 97 - Palazzo B3 20142 Milano (MI), titolare del trattamento e saranno trattati da quest'ultima tramite propri incaricati.

Wolters Kluwer Italia S.r.l. raccoglierà e utilizzerà i dati che La riguardano per le finalità espresse nell'informativa Privacy, rilasciata ai sensi e per gli effetti dell'art. 13 del Regolamento Europeo n. 679/2016 del 27 aprile 2016, disponibile nel sito www.wolterskluwer.it, sezione Privacy.

È assolutamente vietata la registrazione, per qualsiasi fine, anche solo personale, e la diffusione di riprese audiovisiva, tramite qualsiasi mezzo e supporto, delle lezioni del corso. Il partecipante sarà responsabile di ogni utilizzo e/o diffusione illecita e/o non preventivamente autorizzata delle lezioni del corso.

Data _____ Firma _____

WKP30 s.r.l Agenzia WKI IPSOA
BARI- BAT-BRINDISI- FOGGIA - LECCE- TARANTO
Tel. 348 5916038 e.schinaia@wkp30.it