



SCUOLA DI INDUSTRIAL MANAGEMENT
CONFINDUSTRIA EMILIA AREA CENTRO

MASTERCLASS

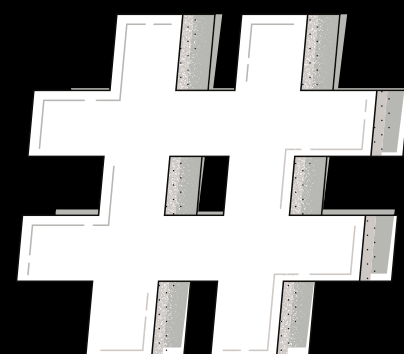
CPO

**CHIEF PROCUREMENT
OFFICER**

index

la nostra architettura formativa

Fondazione Aldini Valeriani parte con la nona edizione del CHIEF PROCUREMENT OFFICER. Una masterclass di altissimo livello per specializzarsi in Business complessi relativi ai processi di acquisto e ai più aggiornati sistemi di procurement e logistica



Agenda

pag. 3

Focus

pag. 4

La struttura

pag. 5

Modulo 1

pag. 6

Modulo 2

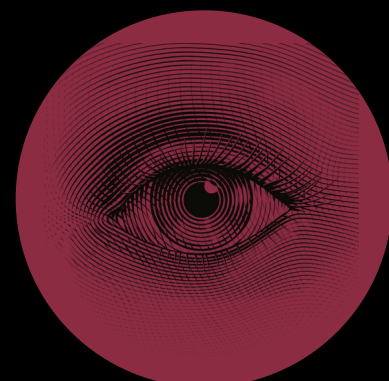
pag. 7

Modulo 3

pag. 8

Modulo 4

pag. 9

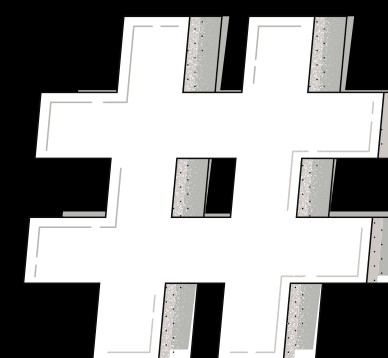


Modulo 5

pag. 10

Modulo 6

pag. 11

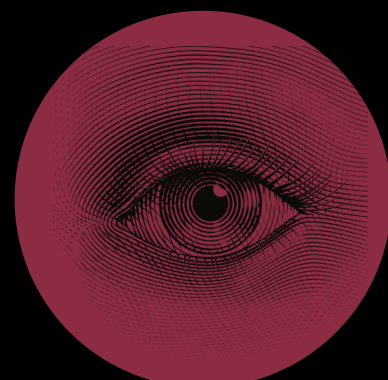


Modulo 7

pag. 12

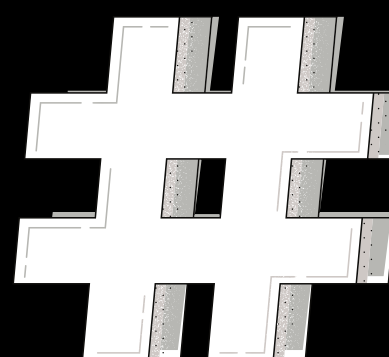
**Moduli
opzionali**

pag. 13



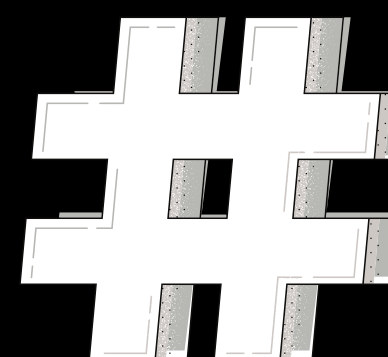
Booster

pag. 14



Our Team

pag. 15



Value&money

pag. 17

Info

pag. 18



WELCOME TO MASTERCCLASS!

AGENDA 2024

Dal 10 settembre al 4 novembre



FOCUS

Ricerche internazionali dimostrano come l'adozione del Digital Procurement stia diventando una leva strategica per i CPO che sempre più giocano un ruolo determinante per le imprese, influenzando le decisioni e concorrendo al raggiungimento degli obiettivi di business.

Gli avvenimenti degli ultimi anni hanno portato a forti cambiamenti di digitalizzazione della gestione della Supply Chain. Le aziende adottano sistemi digitali di gestione delle forniture sempre più innovativi e interconnessi con tutta la filiera, tanto da creare non più solo una catena di fornitura, ma una vera e propria supply network.

Nella Masterclass, analizzeremo gli ambiti con un più significativo impatto tecnologico con focus sui tools di strategic procurement dimostrando come un'efficace strategia di Digital Procurement possa avere ricadute positive sotto diversi punti di vista: rende infatti lo strategic sourcing più predittivo, il transactional procurement più automatizzato, il supplier management più proattivo e le operation più intelligenti.

Una specializzazione per buyer senior e responsabili acquisti per contribuire a definire le politiche d'acquisto in sinergia con le strategie aziendali e con gli obiettivi di budget attraverso tools concettuali, operativi e digitali.

Focus: sviluppare una prospettiva di Supply Chain integrata mixando strumenti e risorse.

CPO EXECUTIVE

7 moduli (56 ore) + 2 moduli opzionali (20 ore)

MODULO 1

Il ruolo del procurement, l'organizzazione e i processi d'acquisto – 14 ore
Bologna, 10, 11 settembre 2024, 9.00-17.00

MODULO 2

Strumenti e tecniche di analisi dei dati per il procurement – 7 ore
Bologna, 18 settembre 2024, 9.00-17.00

MODULO 3

Strumenti e tecniche di analisi economico-finanziaria per il procurement – 7 ore
Bologna, 23 settembre 2024, 9.00-17.00

MODULO 4

Vendor rating management – 7 ore
Bologna, 30 settembre 2024, 9.00-17.00

MODULO 5

Scouting e marketing d'acquisto – 7 ore
Bologna, 7 ottobre 2024, 9.00-17.00

MODULO 6

Il budget degli acquisti, KPI e reportistica - 7 ore
Bologna, 17 ottobre 2024, 9.00-17.00

MODULO 7

Procurement e Sostenibilità - 7 ore
Bologna, 21 ottobre 2024, 9.00-17.00

La struttura

OPZIONALI

MODULO 8

Lean office applicata al procurement – 8 ore
Bologna, 22 ottobre 2024, 9.00-18.00

MODULO 9

Strumenti e tecniche di negoziazione applicate al procurement – 12 ore
Bologna, 11 novembre 2024, 9.00-18.00, 18 novembre 2024, ore 9.00-13.00

BOOSTER

Come ridurre i costi della categoria di spesa “trasporti”- 3,5 ore
webinar, 29 ottobre 2024, 9.00-12.30

Come ridurre i costi della categoria di spesa “Packaging e materiale di imballaggi” - 3,5 ore
webinar, 4 novembre 2024, 9.00-12.30

14h

Il ruolo del procurement, l'organizzazione e i processi d'acquisto



MODULO 1 - EXECUTIVE

Approfondire metodi e tecniche di organizzazione dei ruoli e ottimizzazione dei processi d'acquisto per rendere "efficiente ed efficace" la Funzione Acquisti sia nei confronti del mercato della fornitura che verso i "clienti interni" dell'azienda.

Ruolo ed evoluzione della funzione Acquisti

Direzione acquisti e Team

Il nuovo ambiente in cui opera il Procurement

I tre fattori che caratterizzano oggi il Procurement

La trasformazione degli Acquisti in "Ente di profitto"

La vecchia scuola vs la nuova scuola

I tre ruoli differenti nella funzione Acquisti

Definizione del ruolo e delle responsabilità dei buyer

Gestione del processo di acquisto e della catena di approvvigionamento

La mitigazione del rischio di fornitura

Expediting e sourcing

La gestione dei forecast

Le soluzioni logistiche

DATE

Bologna, 10, 11 settembre 2024, 9.00-17.00

Strumenti e tecniche di analisi dei dati per il procurement

MODULO 2 - EXECUTIVE

In questo modulo verrà illustrato come, ogni business user aziendale con una minima competenza di gestione dati possa iniziare in modo autonomo l'analisi dei dati e la creazione nonché condivisione e aggiornamento automatico di report basati su quegli stessi dati per poter facilmente visualizzare il prezzo medio di acquisto di un prodotto nel tempo, giudicare i fornitori per tempo medio di consegna, numero di fallimenti sul mercato, indice di gradimento dei clienti.

Power BI come tool di BI self-service
Esempio rapido del workflow: dalla connessione ai dati
alla condivisione ed aggiornamento automatico di un
report

Costruzione passo-passo di un semplice report con
metriche, grafici, pubblicazione su cloud

Cenni al refresh del report

Cenni alla sicurezza (accessi controllati e filtraggio
automatico dei dati visibili sulla base dell'utente)

DATE

Bologna, 18 settembre 2024, 9.00-17.00

7h

Strumenti e tecniche di analisi economico-finanziaria per il procurement



MODULO 3 - EXECUTIVE

Analisi strategica del contesto operativo.

Supplier development e supplier improvement.

Strumenti IT a supporto del procurement: quali sono e quando conviene adottarli.

Performance e benchmarking

Budget.

Matrice di KRALJIC, strumento per definire strategie di acquisto ottimali.

DATE

Bologna, 23 settembre 2024, 9.00-17.00

7h

Vendor rating management

MODULO 4 - EXECUTIVE

Analisi strategica del contesto operativo.
Vendor Rating, uno strumento per la valutazione dei fornitori
nel loro complesso e le varie tipologie.
Come si costruisce un sistema di Vendor Rating,
Le difficoltà nella sua realizzazione e come renderlo efficace.
Le tecnologie a supporto del Vendor Rating

DATE

Bologna, 30 settembre 2024, 9.00-17.00

7h

Scouting e marketing d'acquisto



MODULO 5 - EXECUTIVE

Il concetto di Marketing d'Acquisto

Marketing a monte e marketing a valle

Lo spirito del Marketing degli Acquisti

Il Marketing degli acquisti cambia l'approccio del Procurement

Co-design e partnership

DATE

Bologna, 7 ottobre 2024, 9.00-17.00

7h

Il budget degli acquisti, KPI e reportistica

MODULO 6 - EXECUTIVE

Il budget degli acquisti (delle materie prime)
Le caratteristiche del budget degli acquisti
Metodi per costruire il budget degli acquisti
Il calcolo dei costi standard
Lavorare per obiettivi
La definizione degli indicatori di performance KPI
I processi per definire gli obiettivi
L'individuazione degli obiettivi per il Procurement
Costruire l'annual planning
Esempi di reportistica e KPI

DATE

Bologna, 17 ottobre 2024, 9.00-17.00

Procurement e Sostenibilità



MODULO 7 - EXECUTIVE

10 principi e 17 obiettivi SGDS (sustainable development goals) del Global Compact UNGC.

UNI ISO 20400 (Sustainable procurement — Guidance) e sue applicazioni.

Sviluppo di una strategia di acquisti sostenibili e allineamento con la strategia/obiettivi aziendali di sostenibilità.

Sostenibilità lungo la catena di fornitura (valutazione ambientale e sociale dei fornitori).

Sostenibilità come opportunità per creare valore.

KPI di sostenibilità

Reporting.

Caso di studio.

DATE

Bologna, 21 ottobre 2024, 9.00-17.00

MODULI OPZIONALI

Lean office applicata al procurement 8h

MODULO 8

Rendere visibili i processi Intangibili/Invisibili. Sviluppare la capacità di “vedere” oltre i propri paradigmi ed abitudini. Conoscere gli strumenti di mappatura dei processi Office. Toccare con mano potenziali strumenti di gestione del Lean Office (esempi applicativi). Potenziali benefici nell’applicazione del Lean Office: Incremento di efficienza e produttività; Miglioramento dei livelli di servizio; Velocità e qualità; Aumento della motivazione dei collaboratori; Aumento della competitività dell’azienda; Far girare velocemente le informazioni in modo corretto; Creare documenti e fare attività esclusivamente funzionali alla soddisfazione del cliente; Ridurre i tempi di attesa; Ottimizzare le risorse bilanciando i carichi di lavoro.

DATE Bologna, 22 ottobre 2024, 9.00-18.00

12h Strumenti e tecniche di negoziazione applicate al procurement

MODULO 9

Preparazione alla negoziazione. Abilità, competenze, tecniche e tattiche per negoziare. Ascolto Attivo. Tecniche di Comunicazione e Persuasione. Responsabilità Personale e Confini. Intelligenza emotiva: consapevolezza e gestione emotiva per negoziare. Gestione dello stress Modello comportamentale in pratica: come relazionarsi con persone con caratteri e attitudini differenti. Comunicazione strategica virtuale e interazioni live: linguistica e Tecniche per la gestione dei conflitti. Esercitazioni su casi Pratici e Role Play

DATE Bologna, 11 novembre 2024, 9.00-18.00, 18 novembre 2024, ore 9.00-13.00

BOOSTER

Come ridurre i costi della categoria di spesa "trasporti"

3,5h

Come implementare un progetto di ottimizzazione dei costi di trasporto. Il trasporto merci: inquadramento generale. Modalità di trasporto (stradale, ferroviario, aereo, marittimo). I sistemi di tariffazione e calcolo dei noli. L'imballaggio e le modalità di carico. Caso di studio.

DATE webinar, 29 ottobre 2024, 9.00-12.30

3,5h Come ridurre i costi della categoria di spesa "Packaging e materiale di imballaggi"

Attraverso casi di studio pratici saranno approfondite diverse soluzioni per ottimizzare i costi di packaging e imballaggio tenute in considerazione le esigenze di sostenibilità delle aziende. Alcuni modi per ridurre i costi: Riduzione del peso e della dimensione del packaging. Riduzione nell'utilizzo di materiali riempitivi. Scelta del materiale più performante per le esigenze di packaging/imballaggio.

DATE webinar, 4 novembre 2024, 9.00-12.30

Our Team



Francesco Bergamaschi

Chief Data Officer e Data Scientist. Professore di IT, Strategic Decision Making & Data Management alla Scuola di Economia, Management e Statistica e alla Scuola di Scienze Politiche dell'Università di Bologna. Consulente di BI avanzata e formatore aziendale. Si occupa di Big Data, Data Science, Strategia IT, KPI & BI e di automazione della gestione dei dati aziendali. Ha ottenuto la Laurea Magistrale in Economia e Politica Economica e la Laurea Magistrale in Ingegneria delle Telecomunicazioni, è MBA e Master in Ingegneria delle Radiocomunicazioni. E' autore di numerosi articoli scientifici.



Daniele Pezzali

Docente con trentennale esperienza nel settore degli acquisti, rivolti all'industria metalmeccanica (medicale, condizionamento industriale, elettrodomestico, automazione, HoReCa e settore ferroviario), attraverso sette diverse società multinazionali: Limacorpotate, Clivet, Olimpia Splendid, De'Longhi, Zoppas Industries (Div. SIPA), Electrolux e Wagons-Lits CWL. Da gennaio 2020 è specializzato nella consulenza aziendale e nella formazione delle risorse nell'area del Procurement, Supply Chain e Marketing d'acquisto.



Gabriele Casadei **Lewitt Associati** *Achieving Cost Optimization*

Certified Management Consultant (CMC-ICMCI) e membro APCO (Associazione Professionale Consulenti di Management), è specializzato nelle aree Supply Chain e Cost Optimization. Ha iniziato la sua carriera professionale in IMPAC Ltd (USA) dove ha maturato esperienze nell'ambito del Change Management, Business Process Reengineering e della Cost Reduction. Fondatore di LEWITT ASSOCIATI, società di consulenza focalizzata nella Cost Optimization.



Roberta Pinna **infoManager** Smart Business Analytics Solutions

Consulente e docente con esperienza consolidata in organizzazione e sviluppo strategico di PMI. Ha sviluppato una forte capacità di analisi degli scenari, specialmente in situazioni di crisi, ed elaborazione di piani per il rilancio di aziende in difficoltà. Attualmente CEO di Infomanager, una società di consulenza che si occupa di ottimizzazione della Supply Chain e sviluppo dell'area Procurement. Laureata in economia aziendale ha svolto un master in Marketing Internazionale presso la LIUC, uno in Risorse Umane presso la ETLINE e Associati di Milano e, infine, un Executive Master in Sviluppo strategico di PMI all'Università Cattolica di Milano.



Cristiano Moschini

Specializzato nelle aree Organizzazione Aziendale e Pianificazione e Controllo di Gestione ha iniziato la carriera professionale nella società internazionale di consulenza IMPAC (USA) dove ha maturato esperienze nell'ambito del Change Management e della Cost Reduction. Successivamente ha collaborato con alcune società di consulenza dove ha maturato esperienze nell'ambito dello Strategic e Business Planning e Supply Chain Management. Fondatore di LEWITT ASSOCIATI, società di consulenza focalizzata nella Cost Optimization. Laureato in Agribusiness ha completato la formazione professionale alla London University ora Imperial College (UK) conseguendo un Master in Agribusiness Management (MSC) e presso Advance School, conseguendo la certificazione Lean Green Belt e LaMarsh Managed Change™ Model



Mauro Cogo

Ingegnere Meccanico, dopo aver maturato una consistente esperienza come manager nelle multinazionali ha deciso di seguire la sua passione per il Lean Thinking e lo sviluppo di nuovi ed innovativi modelli organizzativi.



Silvia Minguzzi

Docente e consulente con oltre 15 anni di esperienza di training in negoziazione nel campo del Procurement. Co-fondatrice e Presidente dell'Accademia dell'Intelligenza Emotiva, autrice dei libri "Cosa Farò da Grande" e "Impara a Dire No". Giornalista, Coach, Counselor Trainer, Ph.D in Indovedic Psychology, Insegnante Yoga Darshana certificata En.I.C., Mediatore professionista

Value&money

- Training a distanza e nelle aule FAV
- Progettazione del percorso Executive
- Coordinamento didattico ed organizzativo

quota di partecipazione

Executive Program (Mod. 1-2-3-4-5-6-7): € 3.600,00 + IVA

Opzionale

Modulo 8: € 500,00 + IVA

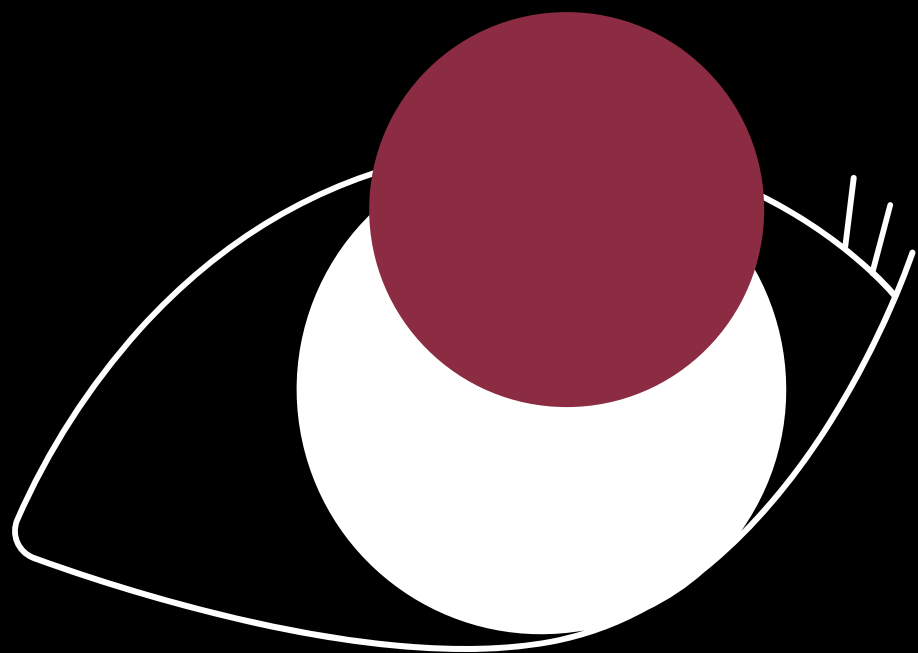
Modulo 9: € 580,00 + IVA

Booster

Modulo 10: € 300,00 + IVA

Modulo 11: € 300,00 + IVA





info/notizie aggiornamenti/ casi studio/



Product specialist
Lorena Fuentes - lorena.fuentes@fav.it
te.l. 051.4151948



Product specialist
Erika Bergonzoni - erika.bergonzoni@fav.it
te.l. 051.4151966



www.fav.it/impresa

FONDAZIONE ALDINI VALERIANI
via Sario Bassanelli 9/11 - 40129 - Bologna
Tel. 051.4151911