

Gli Acquisti Internazionali: come fare procurement in un contesto globale

20 novembre 2015

L'attività dell'area Acquisti è da sempre elemento critico e sensibile per il successo di un'azienda e per la sua profittabilità, poiché il costo di acquisto rappresenta in media il 50% del fatturato di un'azienda.

Con la globalizzazione, la delocalizzazione e l'abbattimento delle barriere commerciali, il panel di fornitori ha cominciato ad estendersi progressivamente oltre il territorio nazionale.

Questo ha rappresentato un'enorme opportunità per i processi di acquisto grazie alla liberalizzazione dei mercati.

Oggi acquistare significa operare in un mercato globale: se questo da una parte può assicurare maggiori risparmi e libertà di acquisto, dall'altra parte può comportare rischi di forti perdite se non viene gestito conoscendone le regole e la complessità.

Questo corso si propone come obiettivo quello di trasferire al partecipante gli strumenti per operare in maniera più sicura e consapevole sul mercato globale cogliendone le opportunità e gestendone i relativi rischi.

La metodologia attiva e pragmatica si avvarrà di esercitazioni, simulazioni e case studies sull'impostazione di un piano di marketing; l'analisi di costi e benefici legati ad un acquisto all'estero; l'utilizzo della griglia di quantificazione dei rischi e dei costi; la simulazione di alcune negoziazioni con fornitori esteri.

Obiettivi:

- avere un'overview in tema di acquisti internazionali, su questioni quali sourcing internazionale, dogane, trasporti, assicurazioni, contratti, normativa
- Gestire i rischi delle forniture dall'estero
- Ridurre i costi globali degli acquisti

Contenuti principali:

I nuovi scenari di mercato di sourcing

- I mercati emergenti e le diverse opportunità di riduzione del costo di acquisto
-

SEDE:

[ANIE Federazione](#)

Viale Lancetti, 43 – Milano
Sala Consiglio – Area Meeting
Piano Terra

DOCENTE:

Francesco Cali
Esperto in Purchasing e Supply Chain Management, in particolare negli Acquisti si è occupato di progetti formativi, riorganizzazione, stesura di Piani Strategici e di interventi di miglioramento delle Performance d'Acquisto per primarie aziende nazionali, tra cui Alessi, Bombardier, Campari, Cartasi, Decathlon, Enel, Ferrari, Ferrero, Lavazza etc. Chairman di numerosi Convegni in Ambito Acquisti, alterna l'attività di consulenza all'attività di docenza in aula; è inoltre partner di procurement channel. Ha pubblicato per la Franco Angeli vari libri sulla tematica.

DESTINATARI:

Responsabili Acquisti che operano in contesti multinazionali, Category Manager, Buyer specializzati negli acquisti su mercati esteri, Procurement & Purchasing Manager.

- Le problematiche organizzative, tecniche, legali, contrattuali

Il marketing d'acquisto internazionale

- Vantaggi e svantaggi dell'acquisto all'estero
- La ricerca di potenziali fornitori stranieri: il piano di marketing degli acquisti
- Il global sourcing: valutazione, selezione e qualificazione dei fornitori
- L'approvvigionamento diretto o tramite intermediario

La Gestione del rischio della fonte di approvvigionamento

- Tipologie e parametri di rischio (Paese; Economico-finanziario; Legale/contrattuale; Produttivo e Logistico)

La valutazione del Rischio

- Paese: politico, legislazione, sociali, economici, quali sono e come conoscerli
- Mercato: situazione, trends, salute generale delle aziende (reperimento statistiche di settore)

La negoziazione con fornitori esteri

- Come condurre una negoziazione internazionale e interculturale
- Tecniche di negoziazione a distanza

ISCRIZIONI:

Iscrizioni on line:

www.elettronet.it

- 1- via mail:
formazione@anie.it
- 2- online mediante l'[e-commerce](http://www.elettronet.it) del sito www.elettronet.it

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA:

Cinzia Cazzaniga
formazione@anie.it
Tel.: 02-3264237
Fax.: 02-3264395

Gli Acquisti Internazionali: come fare procurement in un contesto globale 20 novembre 2015

PROGRAMMA

09:00 – 09:30: Registrazione partecipanti

9.30:

- **I nuovi scenari di mercato di sourcing:**
 - I mercati emergenti
 - Le problematiche organizzative, tecniche, legali, contrattuali

- **Il marketing d'acquisto internazionale**
 - Vantaggi e svantaggi dell'acquisto all'estero
 - La ricerca di potenziali fornitori stranieri
 - Il global sourcing
 - L'approvvigionamento diretto o tramite intermediario

La Gestione del rischio della fonte di approvvigionamento

- Tipologie e parametri di rischio

12.30 -13:30: Colazione di Lavoro

13.30

- **La valutazione del Rischio**
 - Paese
 - Mercato

- **La negoziazione con fornitori esteri**
 - La negoziazione internazionale e interculturale
 - Le tecniche di negoziazione a distanza

Gli Acquisti Internazionali: come fare procurement in un contesto globale

SCHEMA ISCRIZIONE

Nome	Cognome
Società	Ruolo
email	Telefono
Indirizzo	Città
Prov./CAP	P.IVA/C.F.

Quota iscrizione: barrare la casella

ASSOCIATI ANIE	NON ASSOCIATI
<input type="checkbox"/> € 400,00 + IVA	<input type="checkbox"/> € 500,00 + IVA

PAGAMENTO

Il pagamento dovrà essere effettuato al momento dell'iscrizione con le seguenti modalità:

- Carta di Credito: sezione [e-commerce](#)

NOTA: il pagamento con carta di credito per più partecipanti, richiede l'inserimento dei singoli nominativi nel box "Comunicazione ai servizi" presente nel form di pagamento on line.

- Bonifico Bancario intestato ad ANIE SERVIZI INTEGRATI SRL - CARIPARMA CREDIT AGRICOLE SEDE MILANO - IBAN: IT64J0623001627000006782136

Nel caso di impossibilità a partecipare dovrà essere comunicata disdetta almeno 5 giorni prima l'erogazione del corso. Nel caso la disdetta pervenga nei tempi stabiliti la quota del corso sarà rimborsata per intero, salvo che non si scelga di convertirla in altro seminario in calendario. Nel caso di disdetta oltre i tempi, nessun rimborso sarà dovuto. Il costo sarà sempre rimborsato per intero nel caso in cui nei 5 giorni prima il corso venisse annullato dall'ente erogatore.

Ai sensi del D.Lgs 196/03 - Codice Unico per la Privacy, La informiamo che i suoi dati potranno essere utilizzati esclusivamente all'interno di ANIE Servizi Integrati Srl e Federazione ANIE per inviarle informazioni sui ns. seminari e convegni e potranno essere utilizzati in futuro per la promozione degli altri servizi erogati a supporto delle imprese del settore confindustriale. Se non desidera più ricevere comunicazioni da parte nostra e vuole essere cancellato dal nostro database o per qualsiasi informazione, come ottenere la modifica o la cancellazione dei dati o per opporsi, in tutto o in parte al loro trattamento - anche a norma dell'art. 7 del D.Lgs 196/03, potrà rivolgersi ad ANIE Servizi Integrati srl, in qualità di titolare del trattamento, Viale Lancetti 43 - 20158 Milano, tel. 02.3264237, fax 02.3264395, e-mail anieservizi@anie.it

Data

Firma

Timbro dell'Azienda