



CORSO GESTIONE FORNITORI TECNICHE STATISTICHE E SISTEMI DI VALUTAZIONE

400,00€ 360,00€ Sconto Valido Fino al 24/09/2019

Saper verificare le performance dei fornitori attuali e potenziali comprendendo i benefici di un sistema efficace di monitoraggio.

L'obiettivo di questo modulo del Corso Gestione Fornitori Tecniche Statistiche e Sistemi di Valutazione è di dare ai partecipanti metodi e tecniche per ottimizzare la gestione del Parco Fornitori. In particolare per le attività di scouting e di valutazione dei fornitori (potenziali e attivi).

INFORMAZIONI ADDIZIONALI

Sede del Corso	AQM Srl - Via Edison 18, 25050, Provaglio d'Iseo (BS), Italy
Data di Inizio	24 Ottobre 2019
Durata del Corso	16 Ore
Date e Orario Lezioni	24 e 31 Ottobre 2019 dalle 08:30 alle 17:30
Livello	Base
Centro di Competenza	Organizzazione Aziendale
Area	Logistica e Supply Chain
Referente AQM	Valentina Lombardi - Tel. 0309291784 - valentinalombardi@aqm.it

DESCRIZIONE

CORSO GESTIONE FORNITORI TECNICHE STATISTICHE E SISTEMI DI VALUTAZIONE

Saper verificare le performance dei fornitori attuali e potenziali comprendendo i benefici di un sistema efficace di monitoraggio.

Obiettivi

L'obiettivo di questo modulo del Corso Gestione Fornitori Tecniche Statistiche e Sistemi di Valutazione è di dare ai partecipanti metodi e tecniche per ottimizzare la gestione del Parco Fornitori. In particolare per le attività di scouting e di valutazione dei fornitori (potenziali e attivi).

Livello



Saper Verificare le Performance dei Fornitori

Corso Gestione Fornitori Tecniche Statistiche e Sistemi di Valutazione

Base

Programma

- Definizione dei principali elementi di contrattualistica
- Analisi del mercato
- Benchmarking
- Problem Solving e Decision Making
- Marketing degli acquisti
- Attività di audit sul parco fornitori
- Valutazione performance fornitori (vendor rating)

Destinatari

Personale Area Acquisti

Modalità di Verifica Finale

Non prevista

Requisiti Minimi per l'Accesso

Diploma di scuola superiore

Attestati e Certificazioni

A coloro che frequenteranno almeno il 75% del monte ore previsto e che supereranno la verifica finale, verrà rilasciato un attestato di frequenza e/o di superamento verifica finale.

Docenza

Il docente vanta un iter di sviluppo professionale in due fasi distinte: la prima in una grande azienda, quale è Fiat Auto S.p.A., fino al raggiungimento del livello di dirigente, con esperienze nell'area tecnica e commerciale; la seconda caratterizzata da un'esperienza significativa nell'area della consulenza industriale, come libero professionista. In Fiat Auto le principali attività professionali svolte, in area tecnica, riguardano: progettazione, pianificazione tecnica, innovazione, project management. In area marketing e commerciale: marketing strategico, marketing operativo e commerciale. Da consulente svolte importanti attività operative in aziende, di vari settori industriali e attività di formazione presso aziende o istituti di formazione.