

## Selezionare i fornitori, valutare i prezzi, negoziare: come condurre correttamente un processo di acquisto?

Buongiorno,

per ogni trattativa di acquisto, che sia di piccole o grandi entità, i responsabili devono saper:

- **valutare le variabili preliminari** come condizioni di pagamento, fluttuazioni della valuta, volatilità dei prezzi, previsioni della disponibilità di prodotto, etc.;
- **scegliere il fornitore più idoneo**, interfacciarsi con successo e instaurare un rapporto di reciproca fiducia;
- **condurre negoziazioni efficaci**, attraverso tecniche e strumenti personalizzati;
- **programmare l'approvvigionamento e gestire le scorte**.

**Sottovalutare** anche solo uno di questi aspetti significa creare **danni aziendali**, soprattutto di tipo **economico**. Al contrario, imparare a gestire tutti gli scenari che possono verificarsi quotidianamente, nelle fasi di acquisto e nei rapporti coi fornitori, permette di **prevenire le problematiche e agire nel modo più corretto e immediato**.

Per questi motivi abbiamo realizzato un corso online di formazione pratica.

**Online Seminar** (Corso online di formazione pratica) - **Edizione 2025**

### Come gestire efficacemente il processo di acquisto: dalla trattativa economica al rapporto quotidiano coi fornitori

Docente: *Dott.ssa Marianna Rosa (Responsabile Ufficio Acquisti, si occupa di valutazione, trattative e analisi fornitori)*



#### CHE COS'È L'ONLINE SEMINAR?

- Si tratta di un **corso online di formazione pratica**, costituito da **4 lezioni** (video, slides di sintesi, test di autovalutazione) accessibili tramite un apposito portale web.
- **Disponibilità immediata di tutto il materiale didattico**.
- Potrà accedere ai contenuti formativi **in qualsiasi momento e da ogni luogo**.



#### QUALI SONO GLI OBIETTIVI?

- **Affrontare e risolvere con successo le problematiche quotidiane** riguardanti gli acquisti e le forniture (tempi di consegna e flessibilità, ritardi, controllo qualità).
- Apprendere il **giusto approccio** e la **giusta strategia in fase di negoziazione**, in funzione del target di acquisto e del tipo di interlocutore.
- Capire **quando è il momento di trattare e quando, invece, di aspettare**.
- **Valutare i fornitori in base alle necessità** e instaurare un rapporto di fiducia.
- Imparare a **negoziare con successo** e gestire **in modo proficuo il rapporto con i fornitori**.



PER INFO INQUADRI IL QR-CODE oppure [clicchi qui](#).



**OFFERTA LIMITATA: SCONTO 15% per iscrizioni entro il 20 febbraio 2025!**

Per iscriversi compilare il modulo d'iscrizione e inviarlo via email o via Fax al n. 0376 1582116.  
Per ogni chiarimento ci può contattare al n. 0376 391645 o via email a [formazione@aidem.it](mailto:formazione@aidem.it)

**LEZIONE 1**

**Il processo di acquisto: fasi e ruoli**

- Gli obiettivi dell'acquisto: punti chiave
- Il processo di acquisto: fasi e attori in campo
- Il ruolo dell'ufficio acquisti e i rapporti con gli altri reparti aziendali
- Come e quando un acquisto si può definire "vincente"
- Gli effetti dell'acquisto: stock, produttività, competitività, margine di profitto
- Responsabilità e attività del buyer
- L'importanza degli acquisti: quanto impattano sull'azienda?

Video, slides di sintesi, test di autovalutazione

**LEZIONE 2**

**Come prepararsi step by step alla negoziazione**

- L'importanza di comunicare e relazionarsi per negoziare efficacemente
- Come analizzare il mercato per avere più potere
- Come valutare i prezzi e capire quando è il momento di trattare e quando invece di aspettare
- Gli strumenti per trattare prezzi e condizioni
- Tecniche di ascolto attivo
- Le variabili preliminari
- Come esaminare il feedback
- I diversi tipi di negoziazione

Video, slides di sintesi, test di autovalutazione

**LEZIONE 3**

**Le tecniche di acquisto: indicazioni e strumenti pratici**

- Chi compra e chi vende: capire i diversi ruoli e interfacciarsi
  - Come scegliere tecniche e strategie di negoziazione
  - Processo di approvvigionamento e processo d'acquisto
  - Strumenti pratici per affrontare con successo la negoziazione: brevi cenni di psicologia
  - Chiudere la negoziazione e analizzare i risultati
- Video, slides di sintesi, test di autovalutazione

**LEZIONE 4**

**La gestione dei fornitori: dalla valutazione alle problematiche**

- Come valutare il fornitore in base alle necessità
- Rapporto con i fornitori e monitoraggio in itinere
- Problematiche: come prevenirle e come affrontarle
- Come rivalersi su un fornitore inadempiente
- Come realizzare previsioni tramite forecast
- I diversi tipi di trattative

Video, slides di sintesi, test di autovalutazione



**ESAME FINALE** (facoltativo e online) da svolgersi entro **60 giorni** dalla data di attivazione. In caso di esito positivo viene rilasciato un certificato di **"ESPERTO in GESTIONE ACQUISTI"**.



**Docente: Dott.ssa Marianna Rosa** (Responsabile Ufficio Acquisti, si occupa di valutazione, trattative e analisi fornitori).

**Per iscriversi compilare il modulo e inviarlo via email o via Fax al n. 0376 1582116.**

**MODULO DI ISCRIZIONE** (Si prega di compilare in stampatello)

Sì, desidero iscrivermi all'Online Seminar:

**"Come gestire efficacemente il processo di acquisto: dalla trattativa economica al rapporto quotidiano coi fornitori"**

Cod. 10026704

Prezzo per partecipante: € 189,00 + IVA

**OFFERTA LIMITATA: SCONTO 15% (€ 160,65 + IVA) entro il 20 febbraio 2025!**

**Ulteriore Sconto del 10% per 2 o più partecipanti della stessa azienda.**

**4 lezioni** (video, slides di sintesi, test di autovalutazione) disponibili su un apposito portale web.

94/25

Intestatario fattura \_\_\_\_\_

Partecipante/i (Nome e Cognome) \_\_\_\_\_

Partita IVA \_\_\_\_\_ Cod. fiscale \_\_\_\_\_ SDI \_\_\_\_\_

Via \_\_\_\_\_ N° \_\_\_\_\_ CAP \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_

Telefono \_\_\_\_\_ FAX \_\_\_\_\_ email \_\_\_\_\_

Data, firma e timbro per accettazione \_\_\_\_\_

Sottoscrivendo il presente ordine confermo di aver preso visione dell'informativa, pubblicata sul sito "aidem.it" al seguente link <https://www.aidem.it/privacy/> per il trattamento dei dati personali per le finalità e con le modalità in essa indicate e previste. Per ogni ulteriore informazione sul trattamento dei tuoi dati, contattatoci all'indirizzo [privacy@aidem.it](mailto:privacy@aidem.it). Ti ricordiamo, altresì, che puoi opporci in ogni momento al trattamento dei tuoi dati personali se esso è fondato sul legittimo interesse, inviando la tua richiesta ad Aidem all'indirizzo [privacy@aidem.it](mailto:privacy@aidem.it).

DISDETTA: L'eventuale disdetta all'Online Seminar dovrà essere comunicata in forma scritta entro 5 giorni dall'invio del presente modulo. Trascorso tale termine, verrà addebitata l'intera quota d'iscrizione.

ORGANIZZAZIONE: In caso di circostanze imprevedibili AIDEM Srl si riserva il diritto di operare eventuali cambiamenti di date, programma o docenti. L'Online Seminar si svolgerà al raggiungimento del numero minimo dei partecipanti. Con la firma del presente modulo di iscrizione si danno per lette e accettate le condizioni generali, pubblicate sulla pagina web [www.aidem.it](http://www.aidem.it) ([www.aidem.it/wp-content/uploads/2018/11/Condizioni\\_Generali.pdf](http://www.aidem.it/wp-content/uploads/2018/11/Condizioni_Generali.pdf)).