



## La formazione CTQ per l'area Acquisti e Approvvigionamento 2012

L' area Acquisti e Approvvigionamento .....	1
<b>Seminario sul tema: Il Marketing d'acquisto</b> .....	2
Date: 09 febbraio 2012 .....	2
<b>Corso di base per RESPONSABILE ACQUISTI</b> .....	3
<b>1° Modulo - La Funzione acquisti in azienda</b> .....	3
Date: 23-24 febbraio 2012.....	3
<b>2° Modulo - La Trattativa di acquisto</b> .....	3
Date: 15-16 marzo 2012 .....	3
Esperienza del docente:.....	4
Quote di partecipazione: .....	4
Vantaggi:.....	4
Informazioni.....	4
<b>Scheda di Iscrizione</b> .....	5

### L'area Acquisti e Approvvigionamento

*Il Supply Management, letteralmente "Management degli approvvigionamenti"* riconosce che l'integrazione limitata all'interno dell'azienda non è più sufficiente. Oggi è diventato necessario e indispensabile il coinvolgimento anche della rete d'impresе che si trovano a monte e a valle nei **processi e nelle attività che producono valore in termini di prodotti e servizi al consumatore finale**.

Le aziende non possono più essere viste come unità singole ma come configurazioni-costellazioni d'impresе nella classica forma reticolare con nodi interrelati ad altri (rapporti tra impresе e clienti), nelle complesse operazioni di produzione e vendita con l'obiettivo di raggiungere il "focus" dell'attività aziendale che è quello di soddisfare le esigenze del cliente.

***In sostanza, la gestione della catena di distribuzione mira a costruire ed ottimizzare i legami ed il coordinamento tra fornitori, clienti e distribuzione.***

Scopo della **Funzione Acquisti** è quello di massimizzare il livello di servizio al cliente finale, **ottimizzando contestualmente i costi operativi ed il capitale impegnato**. È di sostanziale importanza sottolineare che, la collaborazione gioca un ruolo primario. È proprio attraverso questa collaborazione che si arriva a migliorare alcune funzioni come:

- La previsione della domanda, necessario al fine di comprendere più approfonditamente le esigenze dei consumatori;
- La pianificazione della domanda, per realizzare piani di azione più attendibili e precisi e ridurre il numero di resi-reverse logistics;

CTQ S.p.a.  
CAP. SOC. INT. VERS. € 252.712,00  
Sede operativa: Vicolo Bolognetti, 15 BOLOGNA 40125  
Tel. (+39) 051 9911990 – Fax (+39) 051 9911747 E.mail: ctqbologna@ctq.it

Sede legale: POGGIBONSI (SI) 53036 – Via Salseto, 99  
Tel. (+39) 0577 982582 / 982250 – Fax (+39) 0577 981493  
C.F. e partita I.V.A. 00758790521 – C.C.I.A.A. n. 89249  
Iscrizione Tribunale Siena n. 7399 vol. 9214  
Internet: www.ctq.it — E-mail: [ctq@ctq.it](mailto:ctq@ctq.it)

- Il trattamento degli ordini;
  - La pianificazione della capacità produttiva e quindi il conseguente utilizzo ottimale degli impianti;
  - La pianificazione dell'utilizzo dei materiali;
  - L'integrazione tra domanda e fornitura;
  - L'integrazione e collaborazione tra produzione, logistica e marketing.
- 

*“prendi tempo per riflettere sulle prospettive del tuo lavoro”*

## **Seminario sul tema: Il Marketing d'acquisto**

*Uno strumento di ricerca, analisi, confronto e valutazione di nuove fonti di approvvigionamento.*






**~~Date: 09 febbraio 2012~~ posticipato al 15 febbraio causa maltempo**

### **Invito**

La forte competitività del mercato obbliga l'approvvigionatore alla ricerca continua di alternative di fornitura per ridurre i costi. Occorre quindi usare strumenti e metodologia adeguata per sfruttare a pieno le opportunità di mercato globale in continua evoluzione. Cresce pertanto l'importanza del Marketing d'acquisto come strumento di ricerca, analisi, confronto, valutazione di nuove fonti di approvvigionamento.

Il seminario verrà condotto dal dott. Franco Napoletano – Senior Supply Chain e Purchasing Manager.

### **Programma**

-  **9.00 – 9.30** Registrazione dei partecipanti;
-  **9.30 – 11.00** La missione degli Acquisti e il Marketing d'Acquisto;
-  **11.00 - 11.30** Coffe break;
-  **11.30 – 13.00** Criteri e modalità di valutazione e qualificazione dei fornitori;
-  **13.00 – 13.30** Dibattito.

**Esperienza del docente:** *Franco Napoletano è certificato ADACI come Director supply chain management ed è stato Direttore operativo di acquisti FIAT Group World Wide per tutte le Commodity sia materiali diretti che ausiliari; si è occupato di gestione di Buyers di cultura e provenienza internazionale coordinati per obiettivi di business; possiede conoscenza approfondita dei mercati World Wide e dei fornitori Europei, Americani, Asiatici e Nord Africani.*

**La partecipazione al seminario prevede una quota di adesione di Euro 25,00 + IVA.**

**(NON applicata agli iscritti VF)**

**Il numero dei posti è limitato, pertanto si prega di confermare la partecipazione entro e non oltre il giorno:**

**09 Febbraio 2012**

---

CTQ S.p.a.  
CAP. SOC. INT. VERS. € 252.712,00  
Sede operativa: Vicolo Bolognetti, 15 BOLOGNA 40125  
Tel. (+39) 051 9911990 – Fax (+39) 051 9911747 E.mail: [ctqbologna@ctq.it](mailto:ctqbologna@ctq.it)

Sede legale: POGGIBONSI (SI) 53036 – Via Salceto, 99  
Tel. (+39) 0577 982582 / 982250 – Fax (+39) 0577 981493  
C.F. e partita I.V.A. 00758790521 – C.C.I.A.A. n. 89249  
Iscrizione Tribunale Siena n. 7399 vol. 9214  
Internet: [www.ctq.it](http://www.ctq.it) — E-mail: [ctq@ctq.it](mailto:ctq@ctq.it)





## Corso di base per RESPONSABILE ACQUISTI

### **1° Modulo - La Funzione acquisti in azienda**



**Date: 23-24 febbraio 2012**

**Obiettivi:** Il modulo si propone di inquadrare il ruolo strategico della funzione acquisti in azienda, sviluppare e approfondire le conoscenze del management degli acquisti e fornire gli strumenti operativi a supporto della gestione degli acquisti.

#### **Primo giorno:**

-  **Mattina h 9-13:** Introduzione, obiettivi della formazione, la collocazione acquisti in azienda, la relazione con le altre funzioni, il ruolo del Buyer;
-  **Pomeriggio h 14-18:** Approfondimento dei temi trattati, esercitazioni e/o casi studio.

#### **Secondo giorno:**

-  **Mattina h 9-13:** La globalizzazione dei mercati e l'evoluzione del ruolo del Buyer;
-  **Pomeriggio h 14-18:** Approfondimento dei temi trattati, esercitazioni e/o casi studio.



---

### **2° Modulo - La Trattativa di acquisto**



**Date: 15-16 marzo 2012**

**Obiettivi:** Individuare e analizzare i fattori psicologici che condizionano i risultati in fase di trattativa; Riconoscere i meccanismi alla base degli errori e utilizzare uno schema metodologico che aiuti a non trascurare nessun aspetto all'interno del quale possono annidarsi gli errori più striscianti e le opportunità più preziose; Saper utilizzare gli strumenti e le tecniche con cui costruire o migliorare il proprio comportamento in una trattativa; Saper impostare una trattativa d'acquisto coerente con gli scopi ed i mercati individuati.

#### **Primo giorno:**

-  **Mattina h 9-13:** La trattativa, tecniche negoziali. Make or Buy strategico, la scelta dei fornitori. I Criteri;
-  **Pomeriggio h 14-18:** Approfondimento dei temi trattati, esercitazioni e/o casi studio.

#### **Secondo giorno:**

-  **Mattina h 9-13:** Il budget acquisti – sviluppo e controllo. Il parco fornitori e la gestione. La qualità delle forniture e criteri di valutazione;
-  **Pomeriggio h 14-18:** Approfondimento dei temi trattati, esercitazioni e/o casi studio.



### **Esperienza del docente:**

**Franco Napoletano** è certificato ADACI come Director supply chain management ed è stato Direttore operativo di acquisti FIAT Group World Wide per tutte le Commodity sia materiali diretti che ausiliari; si è occupato di gestione di Buyers di cultura e provenienza internazionale coordinati per obiettivi di business; possiede conoscenza approfondita dei mercati World Wide e dei fornitori Europei, Americani, Asiatici e Nord Africani.

### **Sede:**

CTQ S.p.a.- via Salceto, 99 - 53036 Poggibonsi (SI).

### **Quote di partecipazione:**

- **Seminario** € 25,00 + I.V.A.
- **Modulo 1** (2 giorni) € 750,00 + I.V.A.
- **Modulo 2** (2 giorni) € 750,00 + I.V.A.
- **Modulo 1+ Modulo 2** (4 giorni.) € 1.500,00 + I.V.A.

### **Vantaggi:**

Per iscrizioni al corso o ai moduli del corso con almeno sei settimane di anticipo, verrà applicato uno sconto del 15%.

### **Informazioni:**

Per informazioni sui costi di partecipazione e per consulenza sulle opportunità di finanziamento del corso potete contattare:

**Dott.ssa Beatrice Bettini**  
**Business Unit Formazione –**  
**CTQ S.p.a.- via Salceto, 99 - 53036 Poggibonsi (SI)**  
**Tel: 0577-982250 - Fax: 0577-981493**  
**[b.bettini@ctq.it](mailto:b.bettini@ctq.it) – [corsiaziendali@ctq.it](mailto:corsiaziendali@ctq.it)**

CTQ S.p.a.  
CAP. SOC. INT. VERS. € 252.712,00  
Sede operativa: Vicolo Bolognetti, 15 BOLOGNA 40125  
Tel. (+39) 051 9911990 – Fax (+39) 051 9911747 E.mail: [ctqbologna@ctq.it](mailto:ctqbologna@ctq.it)

Sede legale: POGGIBONSI (SI) 53036 – Via Salceto, 99  
Tel. (+39) 0577 982582 / 982250 – Fax (+39) 0577 981493  
C.F. e partita I.V.A. 00758790521 – C.C.I.A.A. n. 89249  
Iscrizione Tribunale Siena n. 7399 vol. 9214  
Internet: [www.ctq.it](http://www.ctq.it) — E-mail: [ctq@ctq.it](mailto:ctq@ctq.it)



## Scheda di Iscrizione

Da compilare la presente scheda per ogni partecipante e spedire a CTQ S.p.a. via fax al n° 0577 981493

Titolo del corso: ..... Sede: **Poggibonsi - Via Salceto, 99**  
Date:  15 febbraio 2012  23 e 24 febbraio 2012  15 e 16 marzo 2012  23-24 febbraio + 15-16 marzo  
(barrare opzioni di interesse)

**Partecipante:** Cognome e nome.....

Luogo e data di nascita ..... residente a ..... Prov. .... cap .....

Cell. .... e-mail .....@.....

**Attuale situazione lavorativa:**  Imprenditore  Libero professionista  Dirigente/Quadro  Lavoratore autonomo  Impiegato  Operaio  Apprendista  Tirocinante  in cerca di prima occupazione  altro.....

**Canale tramite cui si è venuti a conoscenza del corso:**  sito [www.ctq.it](http://www.ctq.it)  motore di ricerca (specificare .....)  
 contatto telefonico di un nostro operatore  passaparola  centro per l'impiego (specificare.....)

**Denominazione Azienda o Ente di appartenenza**.....

Settore di attività..... N° addetti ..... Tel ..... Fax .....

e-mail.....@..... Posizione/area..... Ruolo.....

**Fattura intestata a:**  persona fisica  soggetto giuridico

Denominazione .....

Via ..... n ..... città..... Prov ..... cap .....

C.F..... P.IVA.....

1- Il versamento della quota di iscrizione di **€ 25,00 + IVA -€ 750,00 + I.V.A. (2 giorni) -oppure € 1.500,00 + I.V.A. (4 giorni)**, verrà effettuato, prima dell'inizio del corso, tramite:

Assegno bancario intestato a CTQ S.p.a.

Bonifico bancario su Banca Unicredit – Agenzia di Poggibonsi (SI) IBAN IT 43 V 02008 71941 000010374284

(nella causale indicare nome e cognome del partecipante e titolo del corso)

2- L'iscrizione s'intende perfezionata al momento del ricevimento da parte di CTQ S.p.a. della presente domanda compilata in tutte le sue parti e sottoscritta e della registrazione dell'avvenuto pagamento della quota di partecipazione.

3- In caso di rinuncia alla partecipazione, essa dovrà essere comunicata per iscritto a CTQ S.p.a. (lettera, fax, email). Tempi di rinuncia:

- oltre 10 gg prima dell'inizio del corso - restituzione intera quota
- dal 9° al 3° giorno prima dell'inizio del corso - restituzione 50% della quota
- meno di 3 gg prima dell'inizio del corso - pagamento della quota intera

Data..... **Firma per accettazione**.....

4- Il corso deve considerarsi confermato, salvo disdetta comunicata da CTQ S.p.a. si riserva la facoltà di modificare le date di inizio e di termine o di annullare i corsi programmati fino a tre giorni prima dell'inizio del corso: ogni variazione sarà tempestivamente comunicata agli interessati. Il pagamento del corso sarà dovuto anche in caso di assenza ad una o più lezioni come da calendario reso disponibile da CTQ.

### 5- Informativa sul trattamento dei dati personali EX D. Lgs. 196/03 - Art. 13

I Vs. dati personali sono stati acquisiti da elenchi pubblici, tramite Vs. materiale o precedenti rapporti e saranno utilizzati, anche mediante strumenti informatici, per invio di materiale promozionale relativo ai servizi di CTQ. I Vs. dati personali non saranno comunicati o diffusi a terzi. Vi sono riconosciuti tutti i diritti di cui all'art. 7 del D.Lgs. 196/03, per l'esercizio dei quali Vi preghiamo di inviare una e-mail a [ctq@ctq.it](mailto:ctq@ctq.it) indicando come oggetto "PRIVACY".

Data..... **Firma per accettazione**.....

**Firma per specifica approvazione clausole** 1, 2, 3, 4 e 5-(art. 1341 C. C.-2° Comma) .....

CTQ S.p.a.

CAP. SOC. INT. VERS. € 252.712,00

Sede operativa: Vicolo Bolognetti, 15 BOLOGNA 40125

Tel. (+39) 051 9911990 – Fax (+39) 051 9911747 E-mail: [ctqbologna@ctq.it](mailto:ctqbologna@ctq.it)

Sede legale: POGGIBONSI (SI) 53036 – Via Salceto, 99

Tel. (+39) 0577 982582 / 982250 – Fax (+39) 0577 981493

C.F. e partita I.V.A. 00758790521 – C.C.I.A.A. n. 89249

Iscrizione Tribunale Siena n. 7399 vol. 9214

Internet: [www.ctq.it](http://www.ctq.it) – E-mail: [ctq@ctq.it](mailto:ctq@ctq.it)