



GRANCHI & PARTNERS

Seminario gratuito

L'approccio sistemico al processo di approvvigionamento: le nuove competenze del buyer

**Focus
sull'acquisto delle
commodity
energia e gas**



Milano, Giovedì 29 settembre 2016
dalle 9.00 alle 13.00

Hotel Michelangelo
Piazza Luigi di Savoia, 6 - Milano

**Ai Responsabili della Direzione Acquisti, Buyer,
Imprenditori**

GRANCHI & PARTNERS SRL

Via Arnaboldi, 10 - 20149 Milano - P.I. 06021900961
www.granchiepartners.it - info@granchiepartners.it - Telefono 02 39264565 - Fax 02 39216896



Certificato ISO 9001:2008 n°936/A/2014



GRANCHI & PARTNERS

Numerose ricerche nazionali e internazionali confermano che dal punto di vista economico la voce di costo "acquisti" è la prima voce di spesa aziendale e rappresenta, in molti settori, una quota che si attesta tra il 60-80% del costo del venduto.

Granchi & Partners, in collaborazione con **Maia**, organizza un seminario aperto al pubblico con l'obiettivo di fornire strumenti efficaci e pratici di Pensiero Sistemico per gestire la complessità del processo di approvvigionamento attraverso l'acquisizione di nuove leve per allineare la rete di fornitori alle esigenze dei processi interni e agli obiettivi strategici dell'impresa.

Saranno condivise con i partecipanti le migliori best practice per l'acquisto delle *commodity* energia e gas e indicazioni pratiche per individuare il miglior momento per l'acquisto, valutare con cognizione di causa le diverse forme contrattuali e individuare precisi ed efficaci criteri di scelta dei fornitori.

- **Quando:** giovedì 29 settembre 2016 - ore 9.00 / 13.00
- **Dove:** Hotel Michelangelo in P.zza Luigi di Savoia - Milano (pressi Stazione Centrale)

La partecipazione è libera, i posti sono limitati.
Vieni a scoprire i dettagli del seminario e registrati subito ›

[Link alla pagina dell'evento](#)

Organizzato in collaborazione con Maia www.maia.io

Maia

GRANCHI & PARTNERS SRL

Via Arnaboldi, 10 - 20149 Milano - P.I. 06021900961
www.granchiepartners.it - info@granchiepartners.it - Telefono 02 39264565 - Fax 02 39216896



Certificato ISO 9001:2008 n°936/A/2014



GRANCHI & PARTNERS

Programma del seminario

8,50 - 9,15 Registrazione partecipanti

9,15 L'approccio sistemico al processo di approvvigionamento: Le nuove competenze del buyer

- L'azienda come sistema integrato
- Gli ostacoli all'approccio del Pensiero Sistemico in azienda e come superarli
- CSR e approvvigionamenti: lo stakeholder engagement e il green procurement
- Total Quality Management e approvvigionamenti: UNI EN ISO 9001:2015
- Analisi dei rischi legati agli approvvigionamenti: la matrice impatto-probabilità
- L'archetipo sistemico "Soluzioni che falliscono"
- Le 10 fasi del processo di acquisto e i relativi indicatori quali-quantitativi (KPI)
- Le scelte strategiche di approvvigionamento: analisi dei pro e contro
- La preparazione alla negoziazione: le 4 prospettive del buyer sistemico
- Global Vendor Rate: l'integrazione sistemica tra Qualità, Prezzo e Servizio

*A cura di **Guido Granchi**, Amministratore di Granchi & Partners, formatore e consulente con esperienza ultraventennale nei temi di negoziazione, acquisti, gestione dei conflitti, organizzazione aziendale.*

11,15 Coffee break

11,30 Focus sull'acquisto delle commodity energia e gas

- Caratteristiche del "prodotto commodity" da acquistare
- La scelta del momento migliore per l'acquisto
- La valutazione delle diverse forme contrattuali
- Criteri di scelta dei fornitori
- I meccanismi di negoziazione

*A cura della Dottoressa **Simona Terziani**, Coordinamento attività Consorzio Energia Toscana Sud, Consulente Analisi Energetiche.*

12,30 - 13,00 Question time e chiusura lavori

Il seminario è gratuito, è richiesta la registrazione

Per maggiori informazioni:

[Link alla pagina dell'evento](#)

GRANCHI & PARTNERS SRL

Via Arnaboldi, 10 - 20149 Milano - P.I. 06021900961
www.granchiepartners.it - info@granchiepartners.it - Telefono 02 39264565 - Fax 02 39216896



Certificato ISO 9001:2008 n°936/A/2014