

POLITECNICO DI MILANO SCHOOL OF MANAGEMENT

# CORSI BREVI

## SUPPLY CHAIN & PURCHASING MANAGEMENT

[www.mip.polimi.it/scm](http://www.mip.polimi.it/scm)

SISTEMI INFORMATIVI  
DI OPERATIONS

GESTIONE E CONTROLLO DELLE SCORTE  
PROGETTAZIONE E GESTIONE DEI MAGAZZINI

PREVISIONE DELLA DOMANDA  
TECNICHE DI NEGOZIAZIONE **E-PURCHASING**

PIANIFICAZIONE E PROGRAMMAZIONE  
DELLA PRODUZIONE  
SPEND ANALYSIS

- SISTEMI INFORMATIVI DI OPERATIONS
- GESTIONE E CONTROLLO DELLE SCORTE
- SPEND ANALYSIS
- E-SOURCING
- PROGETTAZIONE E GESTIONE DEI MAGAZZINI
- PREVISIONE DELLA DOMANDA
- E-PROCUREMENT
- VALUTAZIONE ECONOMICO-FINANZIARIA DEL FORNITORE
- TECNICHE DI NEGOZIAZIONE
- PIANIFICAZIONE E PROGRAMMAZIONE DELLA PRODUZIONE

MIP, la Business School del Politecnico di Milano, presenta una serie di Corsi brevi sulle tematiche del Supply Chain & Purchasing Management con l'obiettivo di rispondere alla crescente richiesta sul tema e alle esigenze di formazione continua e crescita professionale di profili executive.

I Corsi sono pensati sia per profili professionali, quali responsabili logistici, responsabili acquisti, operations manager e supply chain manager, che abbiano la necessità di aggiornare il loro bagaglio di competenze, sia per figure esterne all'area Operations, quali fornitori di servizi di consulenza o di sistemi informativi, che intendano acquisire una conoscenza generale delle logiche, modelli e strumenti del processo di gestione e progettazione della catena logistico-produttiva.

Il continuo aumento della complessità dei prodotti, la crescita delle aspettative legate al servizio e l'imprevedibilità del contesto competitivo richiedono, infatti, una corretta analisi, definizione e governo dei processi che attendono alla gestione dell'intera supply chain. A cominciare dalla previsione della domanda, che rappresenta l'input fondamentale per pianificare e coordinare le operations dell'impresa. Un'attenta analisi delle cause di variabilità della domanda può condurre a significativi miglioramenti in termini di incremento di produttività del sistema produttivo, razionalizzazione degli acquisti e degli stock, facendo della gestione delle operations e dell'intera supply chain un elemento distintivo di vantaggio competitivo.

I recenti mutamenti economici connessi alla globalizzazione dei mercati e allo sviluppo dei servizi logistici comportano una ridefinizione delle strategie di gestione della supply chain. Negli ultimi decenni, infatti, il fenomeno dell'outsourcing ha caratterizzato la totalità delle imprese portando il rapporto tra costi di acquisto e fatturato a circa l'80% e attribuendo dunque grande rilevanza alla capacità di gestire supply chain sempre più virtuali. Al fine di garantire la continuità, l'efficienza e l'efficacia dei processi dell'intera supply chain, diventa dunque cruciale la corretta selezione e gestione della rete di fornitura nonché la definizione di adeguate condizioni contrattuali con i propri fornitori. Visto inoltre l'aumento della rilevanza dei flussi logistici tra i diversi nodi della supply chain, diventa di fondamentale importanza la corretta tempificazione e il controllo delle attività produttive distribuite nella supply chain virtuale, così come la progettazione, la gestione operativa e il controllo dei magazzini dislocati a livello sempre più globale.

In un contesto competitivo complesso e imprevedibile, le tecnologie ICT si pongono alla base della creazione di valore lungo la filiera. Un adeguato supporto da parte delle tecnologie ICT consente di migliorare l'efficacia delle decisioni, grazie all'utilizzo di algoritmi sofisticati che operano su modelli complessi e in contesti stocastici. L'ICT consente inoltre una maggiore reattività da parte dell'azienda in corrispondenza del verificarsi di eventi imprevedibili. L'ICT è dunque, oggi più che mai, un asset fondamentale, a supporto del controllo e della gestione in tempo reale degli approvvigionamenti, della produzione e del magazzino, tralasciando i confini della singola organizzazione e migliorando la presa di decisioni nelle operations e nell'intera supply chain, dalla gestione della produzione, alla gestione degli acquisti, alla movimentazione e allo stoccaggio dei beni.



<b>DIRETTORE</b>	Maria Caridi
<b>TARGET</b>	Responsabili di logistica, programmazione e produzione, direttori di stabilimento, consulenti, fornitori di sistemi informativi.
<b>OBIETTIVI</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fornire un quadro dettagliato delle applicazioni informative per le Operations e la Supply Chain a supporto delle attività esecutive e di pianificazione, analizzando le potenzialità che esse offrono dal punto di vista gestionale e organizzativo, comprendendone le specificità tecnologiche e i possibili scenari implementativi, anche in considerazione della loro integrazione con i sistemi gestionali ERP.</li><li>• Apprendere una metodologia per valutare l'investimento in applicazioni informative in ambito Operations, basata sull'analisi dell'incremento di efficienza (riduzione del consumo di risorse) e dell'incremento di efficacia (miglioramento dei Key Performance Indicators, KPI).</li></ul>
<b>DATE</b>	29 Febbraio e 1 Marzo 2012

## PRIMO GIORNO

### SISTEMI INFORMATIVI DI OPERATIONS

- I sistemi di pianificazione:  
Advanced Planning and Scheduling
- I sistemi di gestione esecutiva:  
Applicazioni B2B, Wireless,  
Tracking & Tracing
- I fabbisogni delle aziende
- Scenari e trend evolutivi
- Integrazione con il sistema ERP

## SECONDO GIORNO

### LA VALUTAZIONE E LA SCELTA DEL SISTEMA INFORMATIVO DI OPERATIONS

- Identificazione degli scenari implementativi
- Analisi dell'impatto sui (KPI).  
Metodi ABC (Activity Based Costing)  
e KPI (Key Performance Indicators)  
per la valutazione del soluzione
- Problematiche implementative  
e rischi di progetto
- Testimonianza aziendale  
sull'implementazione di un sistema  
informativo in ambito Operations

DIRETTORE	Fabrizio Dallari
TARGET	Responsabili logistica, acquisti e produzione, planner, consulenti di logistica e Supply Chain Management, fornitori di servizi logistici e di sistemi informativi di supporto alla logistica.
OBIETTIVI	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fornire un quadro esaustivo degli elementi fondamentali connessi alla gestione e al controllo dei flussi di materiali.</li><li>• Assistere i partecipanti ad individuare le aree critiche all'interno del loro processo di gestione delle scorte, sia in fase di approvvigionamento sia in fase di distribuzione.</li><li>• Aiutarli nella scelta dei modelli di controllo e gestione più adatti alla loro realtà.</li><li>• Sviluppare congiuntamente soluzioni operative (lotti minimi, punti di riordino, scorte di sicurezza) attraverso numerosi casi reali svolti in Excel.</li></ul>
DATE	20-21 Marzo 2012

## PRIMO GIORNO

### IL CONTROLLO DELLE SCORTE

- Le principali fasi del processo di Sales & Operation Planning
- Tipologie, ruolo e funzioni delle scorte
- La valutazione del processo di *inventory management*: la copertura scorte e l'indice di rotazione
- I costi di mantenimento a scorta e di rottura dello stock
- L'analisi ABC (Pareto 80/20)
- La matrice incrociata scorte/fatturato

## SECONDO GIORNO

### LA GESTIONE DELLE SCORTE

- Tecniche di gestione delle Scorte: a punto fisso di riordino, a periodo fisso di riordino, min-max, etc.
- Il calcolo del lotto economico, (EOQ) e principali varianti
- Il dimensionamento ottimale delle scorte di sicurezza
- La gestione delle scorte per gli articoli con domanda discontinua e sporadica
- Le strategie di Continuous Replenishment Planning (CRP) e Vendor Managed Inventory (VMI)

DIRETTORE	Stefano Ronchi
TARGET	Responsabili acquisti, senior buyer, category manager, consulenti nell'area acquisti, fornitori di servizi nell'ambito degli acquisti e della supply chain.
OBIETTIVI	<ul style="list-style-type: none"><li>• Comprendere i benefici della spend analysis.</li><li>• Illustrare i principali metodi e strumenti di analisi della spesa.</li><li>• Sviluppare la capacità di interpretare i risultati delle analisi.</li></ul>
DATA	16 Aprile 2012

## PRIMO GIORNO

- Introduzione alla spend analysis e al portfolio management: motivazioni e benefici
- Metodi e strumenti di analisi della spesa: analisi ABC mono e multi-criterio, analisi di frammentazione
- Metodi e strumenti di classificazione della spesa: matrice di Kraljic, mercato di fornitura
- Leve di miglioramento nella gestione della spesa
- Applicazione ad alcuni casi reali

DIRETTORE	Stefano Ronchi
TARGET	Responsabili acquisti, senior buyer, category manager, consulenti nell'area acquisti, fornitori di servizi elettronici nell'ambito degli acquisti e della supply chain.
OBIETTIVI	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fornire un quadro esaustivo degli strumenti a supporto dei processi di selezione dei fornitori.</li><li>• Analizzare i benefici e i limiti degli strumenti di E-Sourcing.</li><li>• Apprendere l'utilizzo degli strumenti di E-Sourcing.</li></ul>
DATA	3 Maggio 2012

## PRIMO GIORNO

- **Gli strumenti di E-Sourcing, E-Tendering e le aste elettroniche**
- **Costi e benefici degli strumenti di E-Sourcing**
- **Negoziazione multiparametrica**
- **Simulazione di asta elettronica**
- **Casi applicativi e testimonianza aziendale**

<b>DIRETTORE</b>	Gino Marchet
<b>TARGET</b>	Responsabili di logistica, consulenti, fornitori di servizi logistici, fornitori di soluzioni fisiche per la logistica, fornitori di soluzioni ICT per la logistica, Supply Chain Manager.
<b>OBIETTIVI</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fornire i concetti, i modelli, le metodologie e le tecniche per la progettazione e gestione dei sistemi di movimentazione, stoccaggio e picking.</li><li>• Analizzare le soluzioni operative per progettare il magazzino e per aumentarne le prestazioni e l'efficienza.</li><li>• Assistere i responsabili ad individuare le aree critiche e aiutarli nell'applicazione delle soluzioni più adatte alla loro realtà, anche grazie alla presentazione di numerosi casi reali.</li><li>• Presentare i risultati dell'Osservatorio Material Handling che ha analizzato un centinaio di soluzioni di stoccaggio e picking.</li></ul>
<b>DATE</b>	24-25 Maggio 2012

## PRIMO GIORNO

### STOCCAGGIO E PICKING

- Sistemi di movimentazione interna e criteri di progettazione
- Tipologie e caratteristiche dei sistemi di stoccaggio
- Gestione e progettazione dei sistemi di stoccaggio
- Politiche di gestione per i sistemi di stoccaggio
- Tipologie e caratteristiche dei sistemi di picking
- Casi applicativi

## SECONDO GIORNO

### GESTIONE AVANZATA DEL PICKING

- Criteri di ripartizione dello spazio nelle aree di picking
- Politiche di gestione per i sistemi di picking
- Order, batch e zone picking
- Tipologie dei percorsi di picking
- Criteri di allocazione dei prodotti nei sistemi di picking (analisi ABC)
- Casi applicativi

DIRETTORE	Fabrizio Dallari
TARGET	Supply Chain Manager, responsabili logistica e produzione, planner, consulenti di logistica e Supply Chain Management, fornitori di servizi logistici e di sistemi informativi di supporto alla logistica.
OBIETTIVI	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fornire un quadro esaustivo degli elementi che concorrono alla definizione di un corretto processo di pianificazione.</li><li>• Assistere i partecipanti ad individuare le aree critiche all'interno del loro processo previsionale.</li><li>• Aiutarli nell'applicazione delle tecniche e dei modelli previsionali più adatti alla loro realtà.</li><li>• Sviluppare congiuntamente soluzioni operative attraverso numerosi casi reali svolti in Excel.</li></ul>
DATE	29-30 Maggio 2012

## PRIMO GIORNO

### IL PROCESSO PREVISIONALE

- Le previsioni in azienda: perché, cosa e come prevedere
- Il processo di gestione della domanda
- Implicazioni organizzative nel processo di demand planning
- I flussi informativi necessari per un corretto sistema previsionale
- Il trade off accuratezza-costo di previsione
- Principali tecniche previsionali e criteri di scelta

## SECONDO GIORNO

### TECNICHE DI PREVISIONE DELLA DOMANDA

- L'analisi delle serie storiche (trend, stagionalità, etc.)
- I metodi basati sulla correlazione
- Lo smorzamento esponenziale (semplice, doppio, triplo)
- I passi fondamentali del processo di implementazione
- Gli indicatori di errore (forecast accuracy) e gli impatti sui KPI
- Casi applicativi e testimonianza aziendale

DIRETTORE	Stefano Ronchi
TARGET	Responsabili acquisti, senior buyer, category manager, consulenti nell'area acquisti, fornitori di servizi elettronici nell'ambito degli acquisti e della supply chain.
OBIETTIVI	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fornire un quadro esaustivo degli strumenti a supporto del ciclo passivo dell'ordine.</li><li>• Analizzare i benefici e i limiti degli strumenti di e-procurement.</li><li>• Apprendere metodologie di value assessment per la valutazione dell'adozione di strumenti di E-Procurement.</li></ul>
DATA	8 Giugno 2012

## PRIMO GIORNO

- Gli strumenti di E-Procurement per il ciclo passivo: cataloghi, workflow, order management...
- Procure To Pay e fatturazione elettronica
- Costi e benefici dell'E-Procurement
- Casi applicativi e testimonianza aziendale

DIRETTORE	Stefano Ronchi
TARGET	Responsabili acquisti, senior buyer, category manager, consulenti nell'area acquisti, fornitori di servizi nell'ambito degli acquisti e della supply chain.
OBIETTIVI	<ul style="list-style-type: none"><li>• Illustrare i principali documenti di bilancio e le fonti informative.</li><li>• Fornire un quadro dei principali indicatori economico-finanziari.</li><li>• Sviluppare la capacità di interpretare i risultati delle analisi.</li></ul>
DATA	9 Ottobre 2012

## PRIMO GIORNO

- Introduzione all'analisi economico-finanziaria: i documenti e i criteri di classificazione
- Fonti informative
- Indicatori di profittabilità, liquidità e solidità patrimoniale
- Interpretazione degli indicatori al fine di valutare i fornitori
- Applicazione ad alcuni casi reali

<b>DIRETTORE</b>	Stefano Ronchi
<b>TARGET</b>	Senior buyer, key account manager, professionisti con l'obiettivo di sviluppare le proprie doti negoziali.
<b>OBIETTIVI</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fornire un quadro dei possibili approcci alla negoziazione.</li><li>• Sviluppare la capacità di analisi di una negoziazione.</li><li>• Apprendere alcune tipiche tecniche negoziali.</li><li>• Sperimentare in pratica la negoziazione.</li></ul>
<b>DATE</b>	12-13 Novembre 2012

## PRIMO GIORNO

### IL PROCESSO NEGOZIALE

- Introduzione alla negoziazione
- La gestione dei conflitti
- Preparazione e conduzione di una negoziazione
- La teoria dei giochi a supporto delle negoziazioni
- Simulazioni e casi applicativi

## SECONDO GIORNO

### GLI APPROCCI ALLA NEGOZIAZIONE

- Negoziazioni distributive (win-lose)
- Negoziazioni integrative (win-win)
- Il ruolo degli intermediari
- Cultura e negoziazioni internazionali
- Simulazioni e casi applicativi

<b>DIRETTORE</b>	Andrea Sianesi
<b>TARGET</b>	Responsabili di logistica, programmazione e produzione, direttori di stabilimento, consulenti, fornitori di sistemi informativi.
<b>OBIETTIVI</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fornire un quadro esaustivo degli scenari e delle problematiche connesse alla gestione dei flussi di materiali in relazione al processo logistico, con particolare riferimento agli aspetti legati alla pianificazione e programmazione della produzione e degli approvvigionamenti nell'ambito dell'intera filiera logistica.</li><li>• Assistere i responsabili ad individuare le aree critiche all'interno del processo di pianificazione, di aiutarli nell'applicazione delle tecniche e dei metodi più adatti alla loro realtà.</li></ul>
<b>DATE</b>	27-28 Novembre 2012

## PRIMO GIORNO

### IL PROCESSO DI PIANIFICAZIONE E PROGRAMMAZIONE

- Il processo di pianificazione e programmazione: attori, obiettivi, vincoli
- I costi per le decisioni
- Il sistema di misura delle prestazioni (produttività dei fattori, servizio, affidabilità dei piani, vendor rating, ecc.)
- Il quadro generale e la classificazione delle fasi e delle tecniche di pianificazione e programmazione
- Mini business game

## SECONDO GIORNO

### LE PRINCIPALI TECNICHE DI PIANIFICAZIONE E PROGRAMMAZIONE

- Sales & Operation Plan MPS e MRP
- Scheduling di reparto
- Gli approcci Lean e Just In Time
- I flussi informativi necessari per un corretto sistema previsionale
- Testimonianza aziendale

<b>MODALITA' DI PARTECIPAZIONE</b>	L'iscrizione ai corsi deve essere effettuata scaricando la scheda di iscrizione dal sito <a href="http://www.mip.polimi.it/scm">www.mip.polimi.it/scm</a> e inviandola via mail a <a href="mailto:corsibrevi@mip.polimi.it">corsibrevi@mip.polimi.it</a> o al numero di fax 02 2399 2844.
<b>QUOTA DI ISCRIZIONE</b>	Moduli di 1 giornata: € 700 + Iva. Moduli di 2 giornate: € 1.300 + Iva. La quota di partecipazione è comprensiva degli atti e dei coffee break. Al termine del corso i partecipanti riceveranno l'attestato di partecipazione.
<b>AGEVOLAZIONI</b>	Sono previste le seguenti facilitazioni, non cumulabili: <ul style="list-style-type: none"><li>• sconto 10% per iscrizioni con anticipo di 20 giorni sulla data di partenza del corso scelto;</li><li>• sconto 50% sul 3° iscritto della stessa azienda al medesimo corso.</li><li>• Pacchetti aziendali: quotazioni su richiesta.</li></ul>
<b>MARKETING &amp; SALES</b>	Andrea Cappelletti e-mail: <a href="mailto:cappelletti@mip.polimi.it">cappelletti@mip.polimi.it</a> tel. 02 2399 9195
<b>ORARIO E SEDE DELLE LEZIONI</b>	Mattina: 9.00-13.00 Pomeriggio: 14.00-18.00 MIP Politecnico di Milano Via Lambruschini 4C - building 26/A 20156 Milano

MIP POLITECNICO DI MILANO  
SCHOOL OF MANAGEMENT  
Via Lambruschini 4C - Building 26/A  
20156 Milan - Italy

Tel +39 02223999195  
Fax +39 0223992844  
corsibrevi@mip.polimi.it

[www.mip.polimi.it](http://www.mip.polimi.it)



*less paper more web*

*Per la produzione del presente catalogo  
è stata utilizzata carta ecologica certificata.*



European Business Schools  
Ranking 2011



Executive Education  
Ranking 2011