



# **CORSO DI PERFEZIONAMENTO E AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE**

**UNICUSANO**

**PROCUREMENT MANAGEMENT**



L'Università degli Studi Niccolò Cusano – Telematica Roma attiva il Corso di perfezionamento e aggiornamento professionale in “**Procurement Management**” di durata pari a 1500 h.

Agli iscritti che avranno superato le eventuali prove di verifica intermedie e la prova finale verrà rilasciato l'attestato del Corso di perfezionamento e aggiornamento professionale in “**Procurement Management**”.



## Obiettivi e modalità

Il Corso si propone di formare i professionisti d'impresa e di fornire una elevata padronanza delle logiche economiche, degli strumenti statistici ed aziendali e dei principi e istituti dell'ordinamento giuridico indispensabili per lo svolgimento dell'attività economica presso istituti di credito, aziende, amministrazioni pubbliche e organizzazioni private nazionali o sovranazionali, usando in modo efficace i new media e cavalcando costantemente il continuo cambiamento.

Concepito proprio per rispondere a tali richieste del mercato del lavoro, il Corso si pone l'obiettivo di creare e formare nuove risorse aventi un approccio pratico, frutto dell'esperienza sul campo di professionisti di altissimo profilo. Si affronteranno i temi legati all'impostazione di una strategia vincente e saranno condivisi tutti gli strumenti pratici e operativi necessari a realizzarla, fornendo ai partecipanti competenze effettive da mettere subito in pratica in contesti altamente professionali.



## Destinatari e ammissione

Il Corso è rivolto a tutti i diplomati e ai laureati in tutte le discipline del nuovo e vecchio ordinamento (ex art. 6 comma 2 lettera c della legge 341/90).

I candidati in possesso di titolo di studio straniero non preventivamente dichiarato equipollente da parte di una autorità accademica italiana, potranno chiedere il riconoscimento del titolo ai soli limitati fini dell'iscrizione al Corso. Il titolo di studio straniero dovrà essere corredato da traduzione ufficiale in lingua italiana, legalizzazione e dichiarazione di valore a cura delle Rappresentanze diplomatiche italiane nel Paese in cui il titolo è stato conseguito.

I candidati sono ammessi con riserva previo accertamento dei requisiti previsti dal bando.

I titoli di ammissione devono essere posseduti alla data di scadenza del termine utile per la presentazione per le domande di ammissione.



## **Durata, organizzazione didattica, verifiche e prova finale**

Il Corso ha durata annuale pari a 1500 ore di impegno complessivo per il corsista, corrispondenti a 60 cfu; si svolgerà in modalità e-learning con piattaforma accessibile 24 h\24 e lezioni in presenza/videoconferenza articolato in:

- lezioni video e materiale fad appositamente predisposto;
- congruo numero di ore destinate all'auto-apprendimento, allo studio individuale e domestico;
- eventuali verifiche per ogni materia.

Tutti coloro che risulteranno regolarmente iscritti al Corso dovranno sostenere un esame finale che accerti il conseguimento degli obiettivi proposti, presso la sede dell'Università sita in Roma - Via Don Carlo Gnocchi 3.



# Ordinamento didattico

TOTALE 60 CFU

## 1 CFU Modulo I - Introduzione al Procurement

SECS-P/08

- Il contesto, il ruolo, gli obiettivi
  - L'organigramma, i ruoli e le competenze, il processo d'acquisto
  - Il processo d'acquisto: Source tPay (S2P)
  - Il Source tContract (S2C)
- 

## 4 CFU Modulo II - Individuazione ed analisi dei fabbisogni di approvvigionamento di beni, lavori e servizi

SECS-P/08

- Introduzione
  - Purchasing vs Procurement - La Cultura della pianificazione
  - Segregation of duties
  - Strategic Fit - Da pianstrategico dell'Azienda a Procurement Planning (Lista della spesa)
  - Supply Chain early involvement
  - Programmazione operativa e MRP
  - Logiche di magazzino
    - Livelli
    - Lead times
    - Lotti di acquisto vs Contratti
  - First spending analysis - Curve ABC e Analisi di Pareto
  - Dashboard Procurement di baseline - Ordinate Procurator
- 

## 5 CFU Modulo III La strategia di approvvigionamento

SECS-P/08

- Introduzione
- Procurement Planning vs Strategic Sourcing
- Le leve operative
- I Progetti Strategici - Ruoli del Team interfunzionale



- Modalità di applicazione della strategia di acquisto
    - Contratti aperti
    - Contratti Chiusi
    - Convenzioni
    - Contest
    - Cluster
    - Fornitori Unici, vincolati, esclusivi
    - Contratti con sottostanti indicizzati
    - Lotti, rebate, consignment stock
    - Modelli di governance
  - Cenni di risk management
  - Matrice di Peter Kraljič e sue applicazioni
  - I saving e KPI
  - Il miglioramento continuo (processi, contratti, governance, compliance, sistemi)
  - Le iniziative ESG e di Social Supply Chain
- 

## 4 CFU Modulo IV: Il marketing d'acquisto

SECS-P/08

- Introduzione
  - Il marketing d'acquisto - Definizioni
  - L'evoluzione della funzione degli approvvigionamenti
  - La centralità del Procurement
  - Il marketing d'acquisto
  - Matrice Rischio/ profitto applicata Marketing d'acquisto
  - Matrice d'acquisto e gestione fornitori
  - Il ciclo di vita del marketing d'acquisto
    - Analisi di mercato
    - Pianificazione
    - Realizzazione
    - Supporto tecnologico
    - Utilizzo del Web
  - La scelta dei fornitori
    - I fattori che orientano la scelta dei fornitori
  - Comakership - Definizione
    - L'economia della comakership
  - Conclusioni
-





## 6 CFU Modulo V: Il rischio di fornitura

SECS-P/08

- Introduzione
  - Le tipologie di rischio
  - I rischi del mercato e strumenti di gestione
  - Valutazione del rischio
  - Il rischio di approvvigionamento
  - Il rischio etico
  - Cenni di aspetti legali
  - Approcci metodologici per valutazione, mitigazione e monitoraggio del rischio
- 

## 5 CFU Modulo VI: La qualifica dei fornitori

SECS-P/08

- Introduzione;
    - Il processo di qualifica come elemento strategico per il processo produttivo ed organizzativo aziendale;
  - Evoluzione organizzativa dell'ufficio acquisti, da centro di costo a Ente di profitto;
    - L'importanza della qualifica dei fornitori;
  - Analisi del rischio di fornitura;
    - La gestione integrata del rischio ai fini della business continuity;
    - Strumenti per la valutazione dei rischi;
  - Gli strumenti dell'analisi di spesa;
    - Spend analysis, analisi di Pareto, Matrice di Kraljic;
  - Analisi economica e finanziaria del fornitore;
    - Tecniche di analisi economico finanziaria;
    - Indici di valutazione di stabilità economico finanziaria del fornitore;
  - La supply chain finance;
    - Strumenti di ottimizzazione del capitale circolante;
    - Gestione del cash to cash cycle;
  - La sicurezza nel processo di qualifica del fornitore;
    - La qualifica dei fornitori ai sensi dell'art. 26 del D.LGS 81/08;
    - Il modello organizzativo e di gestione, D.LGS 231/2001;
  - La qualifica dei fornitori in ambito Pharma;
    - Good Manufacturing Practices e riferimenti normativi;
-





## 4 CFU Modulo VII: La gara

IUS/10

- La preparazione della gara e capitolato tecnico
    - Analisi del fabbisogno con il cliente interno
    - Analisi del costo attuale e degli obiettivi di budget della funzione richiedente
    - Scouting dei fornitori che dovranno essere coinvolti nel processo di gara
    - Impostazione della bozza contrattuale con il legal
    - Preparazione dei documenti di gara (ITT, documentazione omologazione albo fornitori, Capitolato tecnico (SoW), compliance matrix)
    - Fase di pretender (qualora prevista)
    - Definizione della shortlist
  - L'esecuzione della gara
    - Avvio formale della gara
    - Sopralluoghi
    - Incontri di approfondimento tecnico con fornitore e cliente interno
    - Gestione delle richieste di chiarimento
    - Importanza di ricevere subito la miglior offerta e non richiedere aggiornamenti senza giustificato motivo
  - La valutazione delle offerte e dei fornitori
    - Valutazione economica e tecnica delle offerte ricevute
    - Costruzione della comparativa economica, tecnica, finanziaria
    - Condivisione dei risultati di gara con il cliente interno
    - Definizione del vincitore
  - La negoziazione
    - Introduzione
    - Il problema negoziale
    - Il metodo negoziale
    - La BATNA
    - La preparazione all'incontro
    - Nuovi metodi di negoziazione
    - Cenni ed esempi pratici
-



## 8 CFU Modulo VIII: Il contratto e gli aspetti legali

IUS/01

- Nozioni sul concetto di Contratto;
  - L'Oggetto delle obbligazioni nei Contratti di Approvvigionamento;
  - Le Principali tipologie Contrattuali per l'Approvvigionamento;
  - Ulteriori Tipologie Contrattuali per l'approvvigionamento;
  - Le Clausole Contrattuali;
  - Il Contratto all'interno della Procedura di Approvvigionamento.
- 

## 5 CFU Modulo IX: La valutazione dei fornitori

SECS-P/08

- Introduzione;
  - Vendor Rating;
    - Principali drivers nel processo di valutazione;
    - Valutazione globale e comparativa dei fornitori;
  - La performance dei fornitori e principali KPI;
    - Indicatori di performance della funzione acquisti e del parco forniture;
  - Il costo totale di acquisto nel processo di fornitura;
    - Analisi del TCO (Total Cost of Ownership);
    - Riduzione del costo di acquisto;
    - Migliorare le performance dei fornitori;
  - La Qualità nel processo di fornitura;
    - Implicazioni della qualità sull'output dell'azienda;
  - La gestione responsabile e sostenibile della catena di fornitura;
    - La Sostenibilità come criterio di valutazione nel processo di acquisto;
    - La gestione responsabile e sostenibile della catena di fornitura;
- 

## 8 CFU Modulo X: Il Purchase to Pay (P2P)

SECS-P/08

- La richiesta di acquisto: Concetti indispensabili, richiedenti & approvatori, flusso approvativo, documenti necessari, punchout applicato nella propria esperienza
  - L'ordine di acquisto: Cosa è l'ordine di acquisto, info obbligatorie, poteri autorizzativi, flusso approvati, la conferma dell'ordine
  - Consegna, entrata merce, fatturazione e pagamento: Cosa è un'entrata merce, differenza tra ddt e rapportino di intervento, la fattura, pagamenti e flusso del circolante
-



## **6 CFU** Modulo XI: eProcurement

### **SECS-P/08** Il gestionale aziendale

- L'integrazione dei Software
- Sistemi ERP
  - Evoluzione
  - Funzionalità
  - Vantaggi
- Sistemi MRP
  - Evoluzione
  - Funzionalità
  - Vantaggi
- Principali differenze tra ERP e MRP
- Conclusioni

### **Il gestionale acquisti ed altri procurement tools**

- Definizione
  - Introduzione
  - Evoluzione dei portali fornitori
  - Caratteristiche delle piattaforme di E- Procurement
  - Portali E- procurement – Operatività
  - Come si svolge il processo di acquisto su un portale acquisti (esempio operativo)
    - Creazione del Tender
    - Gestione del Tender
    - Valutazione offerte
    - Chiusura gara
  - Portale acquisti – Il vendor management
    - Esempi e funzionalità
  - Vantaggi dell'E-Procurement
  - Conclusioni
-



## 2 CFU Modulo XII: Il Codice Appalti (cenni)

IUS/10

- Introduzione
    - Principali differenze tra gli appalti pubblici e gli appalti privati;
  - Normativa di riferimento;
  - Soggetti coinvolti:
    - Stazioni Appaltanti,
    - Operatori Economici - focus requisiti di ordine generale e speciale;
  - Oggetto del contratto e criteri di aggiudicazione;
  - Tipologia di procedura;
  - Giurisdizione ordinaria e amministrativa.
- 

## 2 CFU Tesi Finale

---



## Consiglio didattico e scientifico

### **CLAUDIO LUGINI**

Manager in ambito procurement dal 2008 con esperienza acquisita in numerose multinazionali come Avio, Thales Alenia Space, European Space Agency, ASR Group, Logista Italia, Amazon. Premiato al theprocurementawards nel 2019 e nel 2021.

### **ANTONIO PAOLILLO**

Buyer con esperienza pluriennale in ambito acquisti indiretti. Ho iniziato il mio percorso professionale in Deloitte Consulting nel settore finanziario e, successivamente, ho approcciato al mondo del procurement. Ho avuto modo di conoscere gli acquisti del settore automotive in Renault e del settore logistica e distribuzione nel gruppo Logista.

### **MARCO BRUSCHETTA**

Purchasing Manager dal 2017 nel settore farmaceutico, in realtà con diversi siti produttivi dislocati sul territorio nazionale, e con relazioni maturate a livello globale.

### **CRISTIANO CELLA**

Pavese, 56 anni, nel Gruppo Snam nel 1987 dove ho sviluppato il mio percorso professionale, ho maturato inizialmente un'ampia esperienza nella Funzione Organizzazione della Direzione HR del Gruppo. Passato alla Direzione Supply Chain nel 1995, mi sono occupato inizialmente di compliance, governance, di sviluppo dei sistemi informativi afferenti il ciclo passivo dell'azienda, di sviluppare la prima dashboard direzionale, la piramide di monitoraggio dei KPI della Direzione. Ho assunto inoltre il ruolo di Referente Area di Integrazione Interfunzionale per garantire lo sviluppo di processi integrati tra le Funzioni dell'Azienda, anche finalizzando piani formativi per tutti gli stakeholder interessati. Manager in ambito Supply Chain dal 2001, ho assunto diversi ruoli di responsabilità e di referente nei progetti trasversali di Gruppo ed internazionali, tra i quali l'European Benchmarking Network con le maggiori società europee dell'industria oil&gas. Dopo un'esperienza di circa 4 anni iniziata nel 2006 come Project Procurement Coordinator ad Alessandria, torno nella sede milanese di Snam per assumere la responsabilità di finalizzare modelli di Procurement Planning and Strategic Sourcing. Sono trainer della Snam Academy e sono stato premiato dal 2019 al 2021 ai TheProcurement Awards per progetti di sourcing afferenti alla sostenibilità e al lavoro nei team interfunzionali.



### **VITTORIO CANNAS**

Ingegnere Delle Telecomunicazioni, 43 anni, iscritto all'ordine degli Ingegneri di Parma, ricopro attualmente il ruolo di Group Purchasing manager per una multinazionale farmaceutica.

Ho maturato 16 anni di esperienza professionale in ambito Purchasing e Procurement attraverso esperienze lavorative in contesti industriali differenti; dalle telecomunicazioni all'automazione industriale per il settore farmaceutico e cosmetico, produzione e distribuzione di film plastici e infine nel campo dell'industria farmaceutica. Ho maturato esperienza di processi di acquisto nei mercati del far East, India e sud America.

### **GEMMA OLIVIERO**

Avvocato, specializzata in contrattualistica, compliance aziendale e proprietà intellettuale, con esperienza di 17 anni maturata all'interno di Studi Legali e di Uffici Legali di Multinazionali del settore retail e design con siti produttivi. Attualmente Legal Manager del Gruppo B&B Italia.

### **GIACOMO CORTI**

Ingegnere civile di 35 anni e sin dalla laurea lavoro in ambito procurement e supply chain per International Paper, azienda leader mondiale per la produzione di carta e imballaggi in cartone ondulato. Nel 2011 sono entrato a far parte dell'ufficio acquisti degli stabilimenti italiani come purchasing specialist a riporto del responsabile acquisti. Il mio focus principale è stato sulle materie prime e sui capex. Dal 2015 al 2016 sono stato logistic manager del più grande stabilimento in Europa di International Paper e dopo questa breve esperienza sono diventato responsabile in Italia dell'ufficio acquisti occupandomi o sovrintendendo l'acquisto di qualsiasi materiale o servizio a supporto di uffici e produzione. Nel 2021 sono stato nominato EMEA sourcing manager per l'acquisto della nostra materia prima principale, la carta, con la responsabilità di approvvigionamento per 23 siti produttivi tra Francia, Italia, Spagna, Portogallo e Marocco con un budget di spesa di circa 800 milioni di euro. Dal 2019 sono Project Manager livello D certificato da IPMA (International Project Management Association) e nel 2021 ho conseguito la qualifica di Certified Supply Chain Professional secondo APICS (nota oggi come Association for Supply Chain Management).

### **MICHELA PALLOTTA**

Legale, esperta in contrattualistica pubblica. Dopo la laurea in Giurisprudenza, consegue il Master in Procurement Management presso l'Università di Torvergata. Attualmente, a seguito di diverse esperienze in società di consulenza, lavora in una primaria realtà aziendale nel settore dei trasporti.



### SANTI NUNNARI

Professionista in ambito procurement con esperienza decennale acquisita presso aziende nazionali (Green Network – Sisal – ANAS) e multinazionali (ENGIE).

Procurement manager dal 2017 gestisco l'intera catena di fornitura con particolare specializzazione nella digitalizzazione sviluppando attività di acquisto e/o approvvigionamento tramite l'ausilio di sistemi strutturati di E-Procurement. Ho conseguito, nel 2018, un MBA presso la Luiss Business School.



## Costi e agevolazioni

Il costo annuale del Corso è pari ad **€ 3.500,00 (tremilacinquecento/00)** da corrispondersi secondo la scadenza che sarà indicata dalla Segreteria Master successivamente alla chiusura delle iscrizioni.

Il pagamento verrà corrisposto in cinque rate di pari importo.

È prevista una quota d'iscrizione ridotta, pari a **€ 3.150,00 (tremilacentocinquanta/00)** per le seguenti categorie:

- Laureati Unicusano
- Laureati da meno di 24 mesi



# **Contatti**

**Ufficio consulenza orientamento didattico Master e Corsi di Perfezionamento (pre-iscrizione):**

Telefono: 06 45678363

dal Lunedì al Venerdì dalle 9:00 alle 18:00

Mail: [infomaster@unicusano.it](mailto:infomaster@unicusano.it)

**Ufficio Assistenza Didattica (post-iscrizione):**

Telefono: 06 89320000

dal Lunedì al Venerdì dalle 9:00 alle 22:00

Mail: [master@unicusano.it](mailto:master@unicusano.it)

[unicusano.it/master-universitari-online](http://unicusano.it/master-universitari-online)

