

CORSI EXECUTIVE

CULTURE OPEN TO ACTION



JOBLEADER
BY CUOA

STRATEGIC PROCUREMENT

PART TIME

—
UNA VISIONE EVOLUTIVA
PER GESTIRE IN MODO STRATEGICO GLI
ACQUISTI: METODOLOGIE, STRUMENTI E
COMPETENZE

17 APRILE – 31 LUGLIO 2026 - 8ª EDIZIONE





STRATEGIC PROCUREMENT

HO UN UNICO
OBIETTIVO:
CREARE VALORE

CUOA BUSINESS SCHOOL

Molto più di una scuola di management.

Le idee nascono **dove le persone si incontrano.**
Dove il sapere e il fare danno vita a un futuro fatto di nuovi progetti.

Per questo crediamo nella ricerca continua di obiettivi da condividere, nell'analisi frequente sui temi da monitorare e nell'impegno etico e meritocratico che muove un'attività condivisa con le istituzioni nazionali e internazionali. Da oltre sessant'anni apriamo le porte a giovani, imprenditori, manager e professionisti, a imprese e organizzazioni, per orientarli verso un percorso fatto di **cultura, ascolto e apertura** a nuovi approcci e di stimolo ad **agire**, per il miglioramento continuo.



POTENZIARE LE COMPETENZE TECNICO-SPECIALISTICHE.

SVILUPPARE LE ABILITÀ RELAZIONALI E MANAGERIALI.

JobLeader è una proposta unica, innovativa, concreta e flessibile, per manager e professionisti, che vogliono aprire il proprio talento alla cultura dell'impresa.

Competenze per competere, lo chiedono ogni giorno le persone e le aziende che si rivolgono al CUOA.

Nel **2007** CUOA ha progettato il primo format per executive e professionisti, con l'obiettivo di orientarli a sviluppare le **competenze individuali e organizzative**, potenziare la capacità di fare networking e allenare l'**esercizio della leadership**.

Sono **oltre 3.000** gli allievi che hanno frequentato in questi anni le nostre aule: una squadra di professionisti che hanno saputo fare la differenza e sono **diventati protagonisti del successo della loro impresa**.

MIGLIORAMENTO DELLE COMPETENZE TECNICO-SPECIALISTICHE E MANAGERIALI

- **Lezioni tecniche in aula**, focalizzate sulla specifica funzione aziendale e orientate a fornire strumenti di immediato utilizzo.
- Discussioni guidate e studio di **casi aziendali**, per fare delle best practice una privilegiata fonte di apprendimento.
- **Visite aziendali** per favorire l'acquisizione di concetti e strumenti oltre che per creare un'ulteriore opportunità di networking.
- Approfondimento sulla **comunicazione interpersonale e sulla negoziazione** per apprendere alcune tipiche tecniche comunicative e negoziali nel processo di acquisto.



STRATEGIC PROCUREMENT

Nel mercato globale di oggi gli **acquisti** assumono sempre più un ruolo cruciale per il successo di un'azienda.

Partecipare al corso Jobleader Strategic Procurement significa acquisire una **visione strategica della Supply Chain** e **strumenti operativi** di immediato utilizzo per impostare le migliori politiche di approvvigionamento e gestione dei fornitori.

Ad integrazione dei moduli dedicati allo sviluppo delle competenze tecniche, il corso è arricchito con un modulo sulla Comunicazione interpersonale e sulla Negoziazione.

L'approccio didattico è pratico e concreto: studio di casi aziendali, esercitazioni, testimonianze di manager d'impresa, visite aziendali e distance learning.

Il corso è anche parte del sistema formativo modulare per il conseguimento dell'**Executive Master in Operations & Supply Chain Management** e dell'**Executive Master in Lean Management**.



OBIETTIVI

- Aggiornare e consolidare le competenze professionali e le conoscenze relative alla **gestione dei fornitori** e ai processi di marketing degli acquisti, qualifica e omologazione, vendor rating, auditing, supply risk management, alla luce di best practice internazionali.
- Acquisire metodologie innovative, immediatamente applicabili in azienda, per sviluppare efficaci **strategie di acquisto** coerenti con l'importanza delle forniture, le caratteristiche dei mercati, il profilo delle fonti attuali e potenziali.
- Individuare le problematiche e le variabili chiave nelle scelte di **internazionalizzazione delle Operations** e comprendere modelli e tecniche per affrontare le principali scelte di configurazione e gestione degli approvvigionamenti su base internazionale.
- Comprendere, mediante lo studio di casi reali, come utilizzare alcune tecniche di **analisi dei dati e misurazione delle performance** per prendere decisioni a livello strategico, tattico e operativo.
- Tracciare un profilo evolutivo dell'ufficio acquisti in funzione delle opportunità fornite dalle **nuove tecnologie**.
- Accrescere competenze relazionali, personali e organizzative (**soft skills**), mirate in particolare ad accrescere le proprie capacità negoziali.

DURATA E IMPEGNO

4 mesi, con **frequenza part time** nel fine settimana: il venerdì pomeriggio e il sabato mattina, per un totale di **86 ore di formazione**, articolate in 7 moduli formativi.

La frequenza è obbligatoria: il **limite massimo di assenze consentito** per l'intero percorso è del **20% dell'attività didattica strutturata**.

DESTINATARI

Manager e professionisti con esperienza nell'area Acquisti, Approvvigionamenti, Sourcing e Supply Chain.



PROGRAMMA

VENDOR MANAGEMENT – 14 ORE

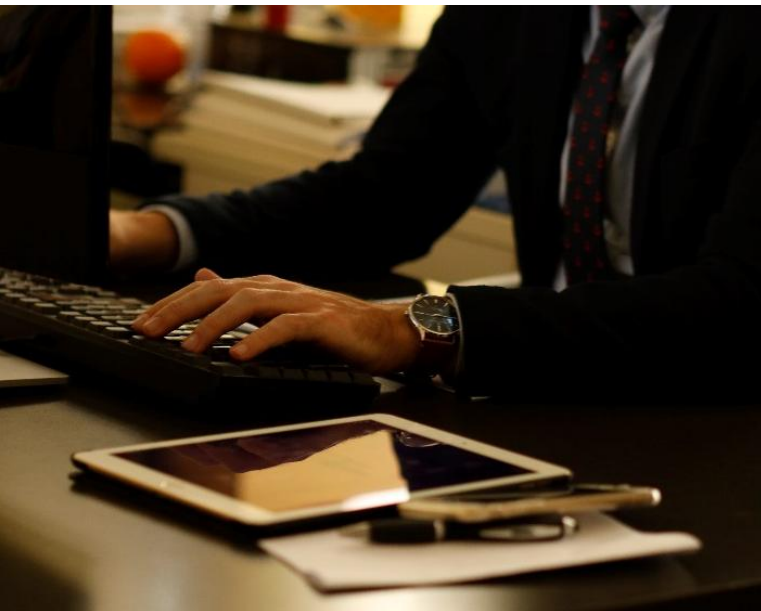
- Innovare attraverso gli acquisti: una visione d'insieme attraverso tre prospettive evolutive.
- L'intreccio dei processi di procurement nelle varie situazioni di acquisto.
- Framework a supporto delle decisioni di vendor management.
- Analisi dei principali processi di gestione dei fornitori: qualifica e omologazione dei fornitori, vendor rating, auditing.
- Supplier development: experiential witnessing.

GESTIONE DEI MATERIALI E DEI PROCESSI IN AMBITO SUPPLY CHAIN – 10 ORE

- Le tecniche collaborative per affrontare la Supply Chain.
- Distribution Requirements Planning (DRP).
- Vendor Managed Inventory (VMI) e Continuous Replenishment (CR).
- Le tecniche avanzate per la gestione dei materiali.
- I principi lean applicati alla supply chain.
- Integrare i fornitori in modo snello e proattivo.
- Lean logistics: eliminare gli sprechi fra il magazzino e la rete di distribuzione dei prodotti.
- Supply Chain Inventory Management: l'eterno compromesso fra livello di servizio e costi di mantenimento scorte
- Oltre i tradizionali approcci teorici: un modello simulativo per la valutazione comparativa di scenari alternativi (game e caso studio)

PERFORMANCE MANAGEMENT E ANALYTICS PER LA SUPPLY CHAIN – 12 ORE

- Misurazione e gestione delle performance in ambito sourcing.
- Data driven decision making: misurare per decidere in ambito Acquisti.
- Supply chain finance: importanza e impatti, leve a disposizione, misurazione delle prestazioni e variabili decisionali.



STRATEGIC SOURCING – 24 ORE

- Interpretare il contesto strategico: comprendere l'importanza delle forniture e la complessità dei mercati.
- Modelli e metodologie innovative per lo strategic sourcing: teoria e casi studio applicativi.
- La contrattualistica internazionale e il countertrading.
- Approcci evoluti agli acquisti indiretti.

DIGITAL SUPPLY CHAIN & OPERATIONS – 6 ORE

- Study tour per osservare e comprendere il funzionamento dei principali strumenti ICT a supporto dell'ufficio acquisti:
 - Supplier Relationship Management
 - Supply Chain Integration / Collaboration
 - Generazione e analisi dei fabbisogni
 - Tendering
 - Forecasting
 - Analytics

SUPPLY CHAIN FRA PROCESSI E METODI – 10 ORE

- Gestire la logistica in un'azienda industriale:
 - flussi inbound, interna, outbound
 - trasporti ferroviari, via nave, su gomma
 - sistemi digitali a supporto
- Supply Chain Challenge: dalla teoria alla pratica, utilizzo degli approcci condivisi nel corso

COMUNICAZIONE INTERPERSONALE E NEGOZIAZIONE – 10 ORE

- I principali modelli di comunicazione interpersonale.
- Il processo di negoziazione: definizione, fasi e tecniche del processo negoziale.
- Role playing.



FACULTY

La Faculty del corso è composta da esperti di formazione, professionisti, consulenti e uomini d'azienda altamente qualificati e specializzati sui temi del Supply Chain Management.

La diversa provenienza assicura **concretezza e aderenza alle reali esigenze** delle aziende e rappresenta un canale preferenziale per l'aggiornamento professionale e l'accesso a un vitale sistema di relazioni.

DOCENTI

Fabrizio Albino Russo | Consulente e formatore.

Marco Battistutta | Consulente e Manager.

Erica Biffi | Manager.

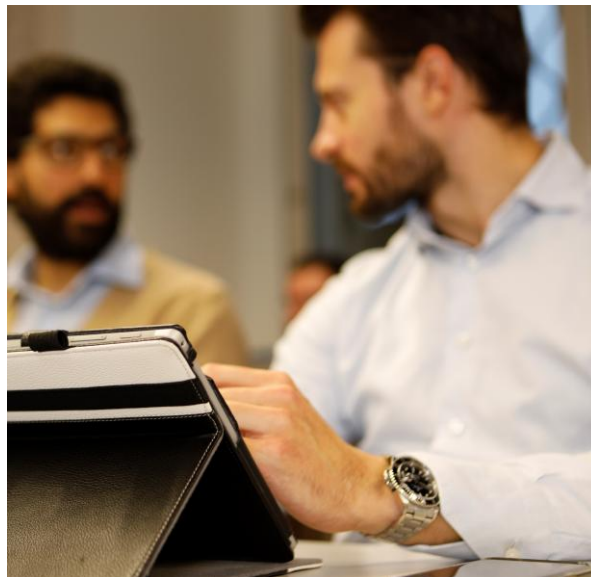
Marco Boem | Consulente e formatore.
Referente scientifico del percorso di specializzazione Jobleader Strategic Procurement.

Fabio Candussio | Consulente, docente presso l'Università di Udine.

Elisa Moras | Consulente.

Gianluca Sperone | Manager.

Marco Tupponi | Avvocato internazionalista e docente presso l'Università di Macerata e Bologna.



COSTI

La quota di partecipazione: **€ 4.800,00 + I.V.A.**, da versare in 2 rate:

- 1^a rata: **€ 2.400,00 + I.V.A.** alla conferma della partecipazione;
- 2^a rata: **€ 2.400,00 + I.V.A.** a saldo.

AGEVOLAZIONI ECONOMICHE

Sono previsti i seguenti sconti e agevolazioni economiche:

Per le Persone

- 20% per Alumnus Master CUOA
- 20% per dipendente di aziende Soci Sostenitori CUOA
- 15% per ex allievo corsi executive CUOA di oltre 60 ore
- 15% per persona residente fuori Regione Veneto, anche per titolari di Partita I.V.A. individuale (solo per corsi in presenza/blended)
- 10% per iscrizioni a titolo personale (non titolare di Partita IVA individuale)

Si considera applicabile una sola categoria di sconto.

Per Aziende/Enti/Associazioni

- 20% per Socio Fondatore/Sostenitore CUOA
- 5% Sconto Be Many (a partire dalla 2ª iscrizione alla stessa edizione di MBA/Master/corso)

Si considera applicabile una sola categoria di sconto.

Agevolazioni cumulabili

- **Sconto Be First (10%)** per iscrizione e pagamento della prima rata entro il 19 gennaio 2026;
- **Sconto Early Bird (5%)** per iscrizione e pagamento della prima rata entro il 19 marzo 2026.

Si considera applicabile una sola agevolazione, cumulabile e al netto dell'eventuale sconto precedente.

Le iscrizioni sono aperte fino a 3 giorni antecedenti la data di avvio del corso.

AMMISSIONE

È previsto un colloquio orientativo e conoscitivo per valutare la rispondenza del profilo rispetto agli obiettivi del corso.

FEEDBACK

Il percorso prevede una modalità di valutazione individuale finalizzata a verificare il livello di apprendimento dei partecipanti. La valutazione delle conoscenze e delle competenze acquisite avverrà tramite un test finale da svolgere online in piattaforma didattica.

*Al termine del percorso frequentato, ai partecipanti che avranno svolto l'80% delle attività didattiche e avranno superato positivamente il test finale, il CUOA rilascerà un **attestato di partecipazione**.*

SERVIZIO DI ORIENTAMENTO

Lo staff del corso è a disposizione per un incontro di orientamento gratuito e senza alcun impegno. È richiesto l'invio del curriculum vitae aggiornato.

Gli incontri hanno l'obiettivo di:

- mettere a fuoco esperienze e competenze acquisite
- condividere obiettivi di crescita e sviluppo personale e professionale
- identificare i punti sui quali intervenire e stabilire le priorità per raggiungere i propri obiettivi e individuare le soluzioni più adatte.

I PLUS

IL PROGETTO E LA DIDATTICA

Executive Master in Operations & Supply Chain Management e in Lean Management

Il corso è inserito all'interno di un sistema formativo modulare che consente il conseguimento del Diploma Executive Master in Operations & Supply Chain Management o del Diploma Executive Master in Lean Management attraverso l'integrazione con altri corsi e il Project Work individuale.

Piattaforma didattica

È l'ambiente web del CUOA dedicato ad accompagnare e integrare sinergicamente i contenuti e le modalità didattiche propri della formazione svolta in aula, attraverso il quale, in modalità a distanza, è possibile fruire di materiali di studio e di documenti di approfondimento e interagire con docenti e colleghi di corso, anche mediante forum tematici coordinati da esperti della materia.

Digital Soft Skills

Oggi il mercato è alla ricerca di manager e leader con competenze tecniche e qualità personali di diversa natura. Per questo il percorso sostiene i partecipanti nello sviluppo delle diverse competenze trasversali che contraddistinguono la funzione come una delle figure chiave in azienda.

Le diverse esercitazioni permettono al gruppo e al singolo di aumentare l'efficienza, sperimentare il successo e far crescere la motivazione.

I partecipanti sono coinvolti dal punto di vista cognitivo, fisico ed emotivo. .

Community professionale

Le relazioni che si instaurano tra i partecipanti forniscono le basi per promuovere e valorizzare un network professionale, personale e culturale, alimentato da occasioni di incontro tra allievi, docenti e testimoni d'impresa.

JobCareer Center

Il centro nasce con l'obiettivo di creare sinergia tra l'eccellenza del capitale umano preparato al CUOA e le esigenze delle aziende partner. Monitoriamo il mercato del lavoro e le esigenze delle aziende, creando le migliori occasioni di incontro con tutte le persone che hanno scelto di formarsi al CUOA.

Mappiamo con attenzione gli sviluppi di carriera dei nostri allievi e cerchiamo di favorire l'incontro con le aziende alla ricerca di profili qualificati.

LIBRARY

È uno strumento che offre un'esperienza di apprendimento interattiva e coinvolgente, permettendo di approfondire conoscenze specifiche, supportare lo studio e migliorare le competenze in modo flessibile e personalizzato.

Con la **Digital Library CUOA**, intuitiva e supportata da tutti i dispositivi elettronici, l'allievo avrà la possibilità di accedere a una vasta gamma di materiali didattici, tra cui:

- articoli accademici,
- e-book
- pubblicazioni internazionali multilingue
- country economic reports
- industry reports
- case studies
- SWOT analysis e molto altro.



OPEN BADGE

CUOA Business School, coerentemente con lo sviluppo di soluzioni digitali e sostenibili, ha avviato un progetto di **certificazione digitale**, in allineamento con le direttive e gli standard nazionali e internazionali.

L'Open Badge è un **Attestato digitale riconosciuto a livello internazionale**, che certifica le conoscenze e le competenze acquisite dall'Allievo nel corso dell'attività formativa e/o esperienziale.

L'obiettivo è la **valorizzazione** e la **tracciabilità** delle competenze acquisite dai nostri allievi e dalle aziende che collaborano con il CUOA.

L'Open Badge CUOA può essere inserito all'interno del proprio Curriculum Vitae e condiviso sulle diverse piattaforme social, in particolare LinkedIn



SEDE DIDATTICA

Dove nel passato veniva coltivato il nutrimento per il corpo, oggi coltiviamo il talento.

Villa Valmarana Morosini, maestoso edificio alle porte di Vicenza progettato nel 1724 dall'architetto Francesco Muttoni (scuola del Palladio), è la sede di CUOA Business School.

L'antica *domus agricolae* situata ad Altavilla Vicentina è un luogo storico dove il connubio tra barocco e neoclassicismo palladiano ha dato vita a una tra le ville più imponenti del Veneto.

Il Centro Congressi CUOA offre numerosi spazi moderni e qualificati: l'Aula Zanussi (Sala Convegni) per attività formativa ed eventi, aule e salette per riunioni e lavori di gruppo. Tutti gli spazi sono dotati di attrezzature tecnologiche funzionali alla didattica e copertura Wi-Fi.

CUOA Business School ha sede in una villa storica.
Per eventuali richieste e/o segnalazioni relative alla presenza di barriere architettoniche, contattare la Segreteria CUOA Executive Education, tel. 0444 333711.





CUOA BUSINESS SCHOOL

Villa Valmarana Morosini Via G. Marconi, 103 36077 Altavilla Vicentina (VI)
T. +39 0444 333711 staff@cuoa.it | www.cuoa.it