

MASTER

UNICUSANO

PROCUREMENT MANAGEMENT

I LIVELLO



L'Università degli Studi Niccolò Cusano - Telematica Roma attiva il Master di I livello 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 il Diploma di Master di I livello in "Procurement Management".



Obiettivi e modalità

Il Master 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 cavalcarne costantemente il continuo cambiamento.

Concepito proprio per rispondere a tali richieste del mercato del lavoro, il Master 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

Per l'iscrizione al Master è richiesto il possesso di almeno uno dei seguenti titoli:

- Laurea conseguita secondo gli ordinamenti didattici precedenti il decreto ministeriale 3 novembre 1999 n. 509;
- Lauree ai sensi del D.M. 509/99 e ai sensi del D.M. 270/2004;
- Lauree specialistiche ai sensi del D.M. 509/99 e lauree magistrali ai sensi del D.M. 270/2004.

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 Master. 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.

L'iscrizione al Master è compatibile con altre iscrizioni nel rispetto della nuova normativa in materia di iscrizione contemporanea a due corsi di istruzione superiore, così delineata ai sensi della Legge n. 33 del 12 aprile 2022.



Durata, organizzazione didattica, verifiche e prova finale

Il Master 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 articolati in:

- lezioni video 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 Master 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 e 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. E' stato premiato al The Procurement Awards nel 2019 e nel 2021.

ANTONIO PAOLILLO

Buyer con esperienza pluriennale in ambito acquisti indiretti. Ha iniziato il suo percorso professionale in Deloitte Consulting nel settore finanziario e, successivamente, si è approcciato al mondo del Procurement. Ha avuto modo di conoscere gli acquisti del settore automotive in Renault e del settore Logistica e Distribuzione nel gruppo Logista.

MARCO BRUSCHETTA

Purchasing Manager nel settore farmaceutico.

CRISTIANO CELLA

Strategic Sourcing Manager presso Snam S.p.A. e Docente Master in Supply Chain Management presso Università degli Studi Niccolò Cusano.

Manager in ambito Supply Chain dal 2001, ha 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'industry oil&gas. Ad oggi Trainer della Snam Academy, è stato premiato dal 2019 al 2021 ai The Procurement Awards per progetti di sourcing afferenti alla sostenibilità e al lavoro nei team interfunzionali.

VITTORIO CANNAS

Group Purchasing Manager presso una multinazionale farmaceutica.

Ingegnere delle Telecomunicazioni iscritto all'ordine degli Ingegneri di Parma, ha 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. Ha 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 un'esperienza di 17 anni maturata all'interno di Studi Legali e di Uffici Legali di Multinazionali del settore retail e design con siti produttivi, è attualmente Legal Manager del Gruppo B&B Italia.

GIACOMO CORTI

Ingegnere civile presso International Paper, azienda leader mondiale per la produzione di carta e imballaggi in cartone ondulato, in ambito Procurement e Supply chain. Nel 2021 è stato nominato EMEA Sourcing Manager con la responsabilità di approvvigionamento per 23 siti produttivi tra Francia, Italia, Spagna, Portogallo e Marocco. Lo stesso anno ha conseguito la qualifica di Certified Supply Chain Professional (nota oggi come Association for Supply Chain Management).

MICHELA PALLOTTA

Legale, esperta in contrattualistica pubblica. A seguito di diverse esperienze in società di consulenza, ad oggi lavora in una primaria realtà aziendale nel settore dei trasporti.

SANTI NUNNARI

Professionista in ambito Procurement, con esperienza decennale acquisita presso importanti aziende nazionali (Green Network – Sisal – ANAS) e multinazionali (ENGIE). Procurement Manager dal 2017, gestisce l'intera catena di fornitura con particolare specializzazione nella Digitalizzazione attraverso attività di acquisto e/o approvvigionamento tramite l'ausilio di sistemi strutturati di E-Procurement.





Costi e agevolazioni

Il costo annuale del Master è pari ad € 3.500,00 (tremilacinquecento/00)
Il pagamento verrà corrisposto in cinque rate di pari importo.

È prevista una quota d'iscrizione ridotta per determinate categorie.
Si invita a consultare il [bando](#) del Master.

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

Ufficio Assistenza Didattica (post-iscrizione):

Telefono: 06 89320000

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

Mail: master@unicusano.it

unicusano.it/master-universitari-online

