

## PROPOSTA FORMATIVA AREA SUPPLY CHAIN - LOGISTICA

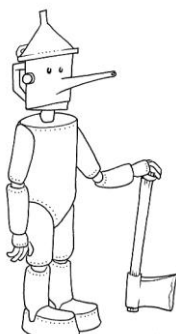
Chi conosce la storia del Mago di Oz, ricorderà perfettamente che il Mago non regala nulla che i bizzarri personaggi non abbiano già in sé. Nel corso delle peripezie per raggiungere la Città di Smeraldo dove risiede il Mago, lo Spaventapasseri dimostra di avere un intuito fine ed efficace, il Boscaiolo di Latta mostra solidarietà e compassione per i suoi amici e il Leone Codardo affronta con grande valore molti pericoli.

La **formazione** accompagna a risvegliare, stimolare e riscoprire abilità e competenze che abbiamo dentro di noi.



### *Cervello*

Il cervello dello Spaventapasseri è simbolo dei saperi, teorici e pratici, necessari ad assolvere un ruolo e di cui nessuno è totalmente privo. La formazione dovrebbe essere in grado di valorizzare e rafforzare le capacità pregresse, oltre che di ampliare le abilità tecniche di cui si è carenti. Oggi il mercato valorizza le conoscenze trasversali, le competenze fluide, flessibili e mai definitive.



### *Cuore*

Il cuore del Boscaiolo di Latta è simbolo della competenza emotiva. Ho la fortuna di essere appassionato del mio lavoro e ancora di più mi piace condividere le mie conoscenze ed emozioni con i miei clienti



### *Coraggio*

Il Leone Codardo ci ricorda che, senza un pizzico di coraggio, è impossibile affrontare nuove sfide, per intraprendere nuovi percorsi o solo per provare ad immaginarsi in ruoli diversi.

Mi piacciono le relazioni che producono valore e durano nel tempo; per questo con i clienti sono abituato ad andare oltre i numeri, facendomi coinvolgere e condividendo con loro passione, obiettivi, sfide e successi. In questi anni ho curato progetti di formazione e consulenza per molte aziende, enti e istituzioni, operanti nei più svariati settori. Nell'affrontare quotidianamente il mio lavoro, mi sono fatto ispirare da questa storia e dalle **3 C** che ne sintetizzano l'essenza, se condividete questo approccio, di seguito potete trovare la mia proposta di collaborazione.

## Perchè

Il valore aggiunto dell'offerta formativa è rappresentato dalla "doppia anima" del docente di formatore e uomo d'azienda.

Mi chiamo **Stefano Milanese**, sono ingegnere gestionale, ho sviluppato un background professionale di 15 anni ricoprendo ruoli a livello manageriale all'interno della Supply Chain di aziende multinazionali modernamente organizzate, maturando significative esperienze nelle aree acquisti, pianificazione della produzione e logistica distributiva. Dal 2013 mi occupo di consulenza e docenza collaborando con diversi enti di formazione e università.

## Contatti

✉ stefano@studiomilanese.it  
☎ 335-5988895

💬 skype stefanomilanese  
🌐 www.studiomilanese.it

## Come (organizzazione dell'offerta formativa)

L'offerta formativa è strutturata sia in attività di formazione a catalogo – il cui dettaglio è riportato sotto – sia in formazione personalizzata su tematiche, metodologie e tempistiche adattate alle esigenze del cliente. I target a cui si rivolge sono sia a livello aziendale e quindi ad interlocutori esperti che desiderano approfondire alcune tematiche (livello specialistico), sia a livello individuale nei confronti di persone che affrontano per la prima gli argomenti della logistica e desiderano acquisire delle professionalità pratiche da rivendere in maniera fattiva nel mondo del lavoro (livello base).

## Cosa (formazione a catalogo)

Programmi e durate sono personalizzabili a seconda delle specifiche esigenze. Inoltre tutti i corsi affiancano una parte teorica ed una pratica in cui vengono presentati dei casi aziendali o effettuate delle esercitazioni in modo da mettere in pratica i concetti acquisiti.

Titolo corso	Durata	Livello	Programma
Corso base addetto alla logistica distributiva	40 ore	Base	Pag.3
La scorta ragionata – tecniche di gestione materiali	16 ore	Specialistico	Pag.3
La gestione degli acquisti e la negoziazione	16 ore	Specialistico	Pag.4
Supply Chain Management	32 ore	Specialistico	Pag.4
Demand Planning – previsione e gestione della domanda commerciale	8 ore	Specialistico	Pag.5
La Supply Chain e il ciclo dell'ordine di vendita	16 ore	Specialistico	Pag.6

**CORSO BASE ADDETTO ALLA LOGISTICA DISTRIBUTIVA****Durata 40 ore****Livello base**

Destinatari: persone che si affacciano per la prima volta al mondo della logistica e che necessitano delle nozioni pratiche di base necessarie per la gestione della logistica distributiva, con focus specifico alla gestione del magazzino e delle spedizioni. Il corso prevede l'approfondimento di alcune tematiche mediante l'utilizzo di Microsoft Excel®.

**PRINCIPALI TEMI TRATTATI**

- Introduzione ai concetti logistica integrata e Supply Chain: sbocchi professionali in ambito logistico
- I processi di magazzino
- Le infrastrutture di magazzino
- Tecniche di monitoraggio e gestione amministrativa delle scorte
- I documenti di trasporto
- Gli operatori di trasporto e la negoziazione delle rate di trasporto

**LA SCORTA RAGIONATA – TECNICHE DI GESTIONE MATERIALI****Durata 16 ore****Livello specialistico**

Destinatari: operatori e responsabili logistici addetti alla gestione delle scorte

Flessibilità del servizio e pronta consegna richiedono una risposta alle richieste del cliente veloce che spesso è possibile solo se la merce è presente in azienda. D'altro lato, la scorta (di materia prima o prodotto finito) rappresenta un immobilizzo che va dimensionato in modo corretto rispetto alle opportunità del mercato. Il corso intende fornire gli strumenti pratici per la determinazione dei livelli di scorta ottimali in base a specifiche esigenze.

Il corso fornisce strumenti pratici e di immediato utilizzo a favore dei partecipanti, pertanto è prevista l'applicazione in aula delle tecniche acquisite mediante l'uso di Microsoft Excel®.

**PRINCIPALI TEMI TRATTATI**

- Tecniche e strumenti di analisi delle scorte
- Tecniche di gestione a punto di riordino
- La scorta di sicurezza: come dimensionarla
- Tecniche di gestione a fabbisogno (MRP) e Just In Time
- Tecniche di Vendor Managed Inventory: rapporti collaborativi all'interno della Supply Chain per l'ottimizzazione dei livelli di scorta massimizzando il livello di servizio

<b>LA GESTIONE DEGLI ACQUISTI E LA NEGOZIAZIONE</b>	<b>Durata 16 ore</b>	<b>Livello specialistico</b>
---	----------------------	------------------------------

Destinatari: Buyer / addetti alla funzione acquisti

**PRINCIPALI TEMI TRATTATI**

Organizzazione acquisti, analisi del costo totale di acquisto e marketing d’acquisto: tutto ciò che è importante definire prima di iniziare una negoziazione

Tecniche di negoziazione: come affrontare una negoziazione strutturata finalizzata ad instaurare una condizione win-win nei confronti dei fornitori (aspetti comportamentali e aspetti tecnici)

Valutazione fornitori (Vendor Rating System): perché è importante monitorare e comunicare correttamente le performance operative ai propri fornitori

<b>SUPPLY CHAIN MANAGEMENT</b>	<b>Durata 32 ore</b>	<b>Livello specialistico</b>
--------------------------------	----------------------	------------------------------

Destinatari: aziende operanti nell’ambito della produzione di massa

I singoli moduli sono gestibili anche singolarmente

<b>Moduli</b>	<b>Durata</b>
<b>LA SUPPLY CHAIN</b>	<b>8 ORE</b>
L’importanza del concetto Supply Chain nel moderno contesto competitivo sta nel riuscire a mantenere una visione olistica dei processi che portano alla soddisfazione del cliente, ottenibile necessariamente tramite la costruzione ed il mantenimento di rapporti collaborativi tra clienti e fornitori. Esempi concreti di collaboratività lungo la filiera logistico-produttiva ed analisi di best practises provenienti da diversi settori.	
<b>LA SCORTA RAGIONATA: TECNICHE DI GESTIONE DEI MATERIALI</b>	<b>8 ORE</b>
Flessibilità del servizio e pronta consegna richiedono una risposta alle richieste del cliente veloce che spesso è possibile solo se la merce è presente in azienda. D’altro lato, la scorta (di materia prima o prodotto finito) rappresenta un immobilizzo che va dimensionato in modo corretto rispetto alle opportunità del mercato. Il corso intende fornire gli strumenti pratici per la determinazione dei livelli di scorta ottimali in base alle specifiche esigenze.	
<b>GLI ACQUISTI E LA NEGOZIAZIONE</b>	<b>8 ORE</b>
Come impostare il processo di acquisto nei confronti dei fornitori: dal costo totale d’acquisto al marketing d’acquisto, passando per le tecniche di negoziazione	
<b>I TRASPORTI E LA LOGISTICA DISTRIBUTIVA</b>	<b>8 ORE</b>
In passato e talvolta anche oggi, molte aziende hanno considerato i trasporti e la distribuzione soltanto come un costo, una necessità inevitabile per poter vendere e non come uno strumento per creare valore aggiunto. Il corso intende illustrare tutto ciò che occorre conoscere per creare e gestire il valore aggiunto dei trasporti e della distribuzione: dalla scelta della strategia distributiva e dell’operatore logistico, alla conoscenza e impostazione dei corretti termini di resa.	

<b>DEMAND PLANNING – PREVISIONE E GESTIONE DELLA DOMANDA COMMERCIALE</b>	<b>Durata 8 ore</b>	<b>Livello specialistico</b>
--	---------------------	------------------------------

Destinatari:

Il processo di pianificazione della domanda o elaborazione delle previsioni commerciali rappresenta il punto di focale e di partenza per tutti i processi di pianificazione aziendale: dalla gestione degli approvvigionamenti, pianificazione della produzione fino alla gestione delle scorte e pianificazione delle spedizioni.

Il corso fornisce degli strumenti pratici ed immediati per tutti gli operatori inseriti all'interno delle funzioni supply chain o di pianificazione commerciale che si occupano della definizione e manutenzione del piano di previsioni di vendita. E' prevista l'applicazione in aula delle tecniche acquisite mediante l'uso di Microsoft Excel®.

### **PRINCIPALI TEMI TRATTATI**

- Definizione e motivazioni legate al Demand Planning: inquadramento all'interno dei processi di Sales & Operation Planning
- Tecniche di pianificazione della domanda (con esempi numerici ed applicazioni pratiche)
  1. Tecniche estrapolative delle serie storiche: valutazione delle componenti di stagionalità e trend
  2. Metodi causali (esplicativi) basati su correlazione
- New product forecasting: tecniche di previsione di nuovi prodotti
- Gestione delle promozioni commerciali e previsione dei picchi di vendita
- Previsioni di vendita di prodotti a domanda sporadica
- Il monitoraggio delle previsioni
- Gestione delle date promesse al cliente: Available To Promise
- Tecniche collaborative nella gestione delle previsioni di vendita: applicazioni pratiche del Continuous Replenishment

Destinatari: figure commerciali junior o che desiderano approfondire aspetti tecnici correlati alle vendite che possano rappresentare un valore aggiunto nei confronti dei clienti

**PRINCIPALI TEMI TRATTATI**

Partendo da come comprendere le esigenze dei clienti e come poterli attrarre e fidelizzare, il corso sviluppa tutto il ciclo dell'ordine di vendita dalla gestione della trattativa commerciale passando per la definizione delle corrette date di consegna, le tecniche di gestione delle scorte, fino alla gestione documentale di ordini e documenti di trasporto.

Vengono effettuati approfondimenti su tematiche tecniche specifiche riguardanti i trasporti e termini di resa (Incoterms) che sono di complemento alle competenze di una buona figura commerciale.

I temi vengono sviluppati mediante la presentazione di case studies e best practices