

Master Semipresenziale

MBA in Gestione degli Acquisti



tech università
tecnologica

Master Semipresenziale MBA in Gestione degli Acquisti

Modalità: Semipresenziale (Online + Tirocinio)

Durata: 12 mesi

Titolo: TECH Università Tecnologica

Ore teoriche: 1.620 o.

Accesso al sito web: www.techtitute.com/it/business-school/master-semipresenziale/master-semipresenziale-mba-gestione-acquisti

Indice

01

Presentazione

pag. 4

02

Perché iscriversi a questo
Master Semipresenziale?

pag. 8

03

Obiettivi

pag. 12

04

Competenze

pag. 16

05

Direzione del corso

pag. 20

06

Pianificazione
del programma

pag. 24

07

Tirocinio

pag. 32

08

Dove posso svolgere
il Tirocinio?

pag. 38

09

Metodologia

pag. 42

10

Titolo

pag. 50

01

Presentazione

La mancanza di fornitura di prodotti, la scarsa qualità degli stessi o un processo logistico errato causano senza dubbio il fallimento di un'azienda. Queste carenze si possono facilmente correggere se l'azienda dispone di un eccellente ufficio acquisti, gestito da un professionista qualificato. TECH offre questo programma accademico con contenuti avanzati e di qualità, che consente all'alunno di acquisire le conoscenze necessarie per poter guidare con efficacia un dipartimento cruciale nella strategia aziendale. Il corso è costituito da una parte teorica 100% online e da un tirocinio presso un'azienda di prestigio, in cui l'alunno potrà sviluppare le competenze e le capacità in modo più diretto all'interno di uno scenario lavorativo reale.



“

*Questo Master Semipresenziale
MBA in Gestione degli Acquisti ti
consentirà di progettare la migliore
strategia nella tua impresa”*

Negli ultimi anni, l'ufficio acquisti ha raggiunto una grande importanza all'interno delle aziende, in conseguenza dell'alto livello di competitività e delle richieste di un consumatore alla ricerca di prodotti innovativi e di qualità. In questo scenario, è fondamentale avere fornitori eccellenti, stabilire accordi di consegna e di ricezione delle merci, sempre nell'ottica del profitto.

Le nuove tecnologie hanno portato alla digitalizzazione di molte aziende e a cambiamenti nella logistica. Un ambiente nuovo, in cui è fondamentale disporre di professionisti in grado di gestire questi uffici con una nuova visione imprenditoriale e con tutti gli strumenti manageriali disponibili. TECH ha sviluppato questo Master Semipresenziale MBA in Gestione degli Acquisti, che offre allo studente una specializzazione di alto livello, con una prospettiva teorico-pratica.

In questo programma accademico, lo studente approfondirà i temi della leadership, della gestione dei progetti, della gestione strategica degli acquisti, della responsabilità sociale d'impresa e dell'impatto socio-ecologico. Otterrà una visione internazionale e di espansione imprenditoriale. A tal fine, TECH mette a disposizione risorse didattiche multimediali a cui è possibile accedere comodamente quando e dove si vuole. Tutto ciò che serve è un computer, un tablet o un telefono cellulare dotato di connessione a internet per poter visualizzare il programma di studio nella piattaforma virtuale.

Dopo aver concluso la parte teorica, lo studente svolgerà un tirocinio in un'azienda di prestigio e con vasta esperienza nel settore. Il tirocinio gli fornirà un apprendimento molto più diretto ed essenziale per avanzare nella propria carriera professionale.

Con questo corso, TECH offre un'opportunità unica per tutti coloro che desiderano una specializzazione di alto livello, flessibile e costituita da un Tirocinio, che gli consentirà di lavorare nella Gestione di un Ufficio Acquisti di un'azienda di rilievo.

Questo **MBA in Gestione degli Acquisti** possiede il programma più completo e aggiornato del mercato. Le caratteristiche principali del programma sono:

- ♦ Sviluppo di oltre 100 casi pratici presentati da esperti in Gestione degli Acquisti
- ♦ Contenuti grafici, schematici ed eminentemente pratici che forniscono informazioni attuali e pratiche sulle discipline essenziali per l'esercizio della professione
- ♦ Conoscenza approfondita dell'area delle Risorse Umane, delle caratteristiche e dei modelli di gestione
- ♦ Sistema di apprendimento interattivo basato su algoritmi per prendere decisioni su casi pratici
- ♦ Guide pratiche all'utilizzo dei principali strumenti di amministrazione delle Risorse Umane
- ♦ Lezioni teoriche, domande all'esperto, dibattiti su questioni controverse e studio individuale
- ♦ Contenuti disponibili da qualsiasi dispositivo fisso o mobile dotato di connessione a internet
- ♦ Possibilità di svolgere un tirocinio presso un'importante azienda.



Guida con successo la strategia degli acquisti nella tua azienda e falla crescere, grazie alle conoscenze acquisite con questo Master Semipresenziale MBA in Gestione degli Acquisti”

“

Svolgi un tirocinio intensivo di 3 settimane presso un'azienda di prestigio, per acquisire le conoscenze necessarie a poter gestire con successo l'Ufficio Acquisti di importanti imprese”

Questo Master Semipresenziale di specializzazione è diretto all'aggiornamento dei professionisti che svolgono le loro funzioni all'interno dell'Ufficio Acquisti, e che necessitano di un alto livello di qualifica. I contenuti si basano sulle ultime evidenze scientifiche e sono orientati in modo didattico a integrare le conoscenze teoriche nella pratica della Gestione degli Acquisti; gli elementi teorico-pratici di questo programma faciliteranno l'aggiornamento delle conoscenze e consentiranno di prendere decisioni all'interno della strategia aziendale.

I contenuti multimediali, sviluppati in base alle ultime tecnologie educative, forniranno al professionista un apprendimento coinvolgente e localizzato, ovvero inserito in un contesto reale. La creazione di questo programma è incentrata sull'Apprendimento Basato su Problemi, mediante il quale lo studente deve cercare di risolvere le diverse situazioni che gli si presentano durante il corso. Lo studente potrà usufruire di un innovativo sistema di video interattivi creati da esperti di rinomata fama.

TECH ti fornisce gli strumenti didattici più innovativi. Potrai accedere 24 ore su 24, da qualsiasi dispositivo elettronico dotato di connessione a internet.

Acquista prodotti per la tua azienda grazie agli strumenti di gestione dei progetti che otterrai con questo corso.



02

Perché iscriversi a questo Master Semipresenziale?

Stare al passo con i procedimenti e le metodologie più efficaci nella Gestione degli Acquisti richiede un aggiornamento costante a seguito degli sviluppi tecnologici e scientifici. L'amministrazione e la gestione di un'azienda necessitano di un professionista qualificato per ogni dipartimento, che svolga con efficienza il suo ruolo. Alla luce di questa esigenza e del poco tempo che i professionisti hanno attualmente a disposizione, TECH ha progettato un nuovo modello di insegnamento, costituito da una parte teorica 100% online e da un tirocinio presso un'azienda di rilievo al fianco degli esperti più all'avanguardia. Lo studente potrà acquisire il profilo competitivo richiesto nell'attuale mercato del lavoro.



“

In solo 12 mesi potrà acquisire un profilo manageriale competitivo, adatto alle esigenze dell'attuale mercato del lavoro”

1. Aggiornare le proprie conoscenze sulla base delle più recenti tecnologie disponibili

Questo Master Semipresenziale è dotato di tecnologie e metodologie all'avanguardia, affinché possa essere seguito in comodità attraverso il dispositivo che si preferisce. La parte teorica è costituita da un materiale di studio esclusivo e dalle risorse audiovisive più dinamiche, in modo da completare le prime 1500 ore del corso in modo comodo e flessibile. La seconda parte del corso è costituita da 120 ore di Tirocinio in un ambiente aziendale di rilievo.

2. Approfondire nuove competenze dall'esperienza dei migliori specialisti

Questo corso offre un programma accademico specialistico in Gestione degli Acquisti, sviluppato da un personale docente esperto e con vasta esperienza nel settore. Non solo nella teoria ma anche nella pratica, si potrà contare sul supporto e la guida di un tutor per raggiungere la meta stabilita.

3. Entrare in ambienti professionali di primo livello

TECH seleziona con cura tutti i centri disponibili per lo svolgimento dei Tirocini. Al professionista sarà garantito l'accesso in un'azienda di prestigio nell'ambito della Gestione degli Acquisti. In questo modo, lo studente avrà l'opportunità di sperimentare il lavoro quotidiano di un settore esigente, rigoroso ed esaustivo, applicando sempre la più moderna metodologie di lavoro.





4. Combinare la migliore teoria con la pratica più avanzata

Grazie alla costante innovazione e allo studio delle metodologie didattiche più efficaci, TECH ha realizzato questa nuova proposta accademica semipresenziale in cui il professionista potrà sviluppare fin dal primo giorno le sue capacità direttive e gestionali in un ufficio acquisti.

5. Ampliare le frontiere della conoscenza

Con questo Master Semipresenziale, TECH favorisce crescita professionale e personale di cui il lavoratore necessita al giorno d'oggi. Questo corso unico e progressista consentirà allo studente di avanzare con successo in solo 12 mesi, grazie a un metodo di apprendimento basato sul *Relearning*.

“

Avrai l'opportunità di svolgere un tirocinio all'interno di un'azienda a tua scelta”

03

Obiettivi

Questo programma accademico consentirà all'alunno un apprendimento intensivo sulla Gestione degli Acquisti nell'arco di 12 mesi. Una conoscenza importante per il suo sviluppo personale e professionale, in cui la competitività e la differenziazione sono fondamentali all'interno del mercato del lavoro. TECH mette a disposizione dello studente risorse pedagogiche innovative, a cui sarà possibile accedere 24 ore su 24, da qualsiasi dispositivo elettronico dotato di connessione a internet. Flessibilità nella parte teorica che si completa con un tirocinio presso un'azienda di rilievo nel settore. Con tutto ciò, TECH cerca di promuovere le carriere professionali dei suoi studenti.



“

*Questo Master Semipresenziale
MBA in Gestione degli Acquisti
ti dà l'opportunità di crescere e
affrontare nuove sfide nell'ambito
imprenditoriale”*



Obiettivo generale

- All'interno della strategia aziendale, l'Ufficio Acquisti è fondamentale per ottenere benefici, un servizio di qualità con i fornitori, generando la soddisfazione finale dei clienti che acquistano i prodotti. L'obiettivo generale di questo Master Semipresenziale MBA in Gestione degli Acquisti è offrire le più avanzate conoscenze teorico-pratiche, che consentiranno all'alunno di raggiungere con successo la meta all'interno della sua azienda



Questo corso di specializzazione ti fornisce le conoscenze necessarie per condurre con sicurezza la Gestione degli Acquisti nel tuo prossimo progetto imprenditoriale”





Obiettivi specifici

- Definire le politiche di acquisto e di approvvigionamento nel quadro della logistica integrata
- Definire le politiche, le pratiche e le leve che modellano la gestione degli acquisti, così come le relazioni cliente-fornitore
- Utilizzare gli strumenti di acquisto più appropriati per la selezione e la valutazione dei migliori fornitori
- Strutturare le necessità nell'ambito degli acquisti
- Implementare un piano di miglioramento della produttività e di riduzione dei costi
- Valutare e misurare i risultati attraverso l'identificazione delle chiavi
- Sviluppare strategie di negoziazione che generano relazioni stabili e positive con i fornitori
- Elaborare il piano strategico del dipartimento di approvvigionamento
- Definire le implicazioni finanziarie della gestione degli acquisti sulla redditività dell'azienda
- Acquisire capacità di leadership che consentano di svolgere il lavoro professionale con maggiore scioltezza

04

Competenze

Nella Gestione degli Acquisti è fondamentale padroneggiare gli strumenti per gestire progetti e analisi economiche, al fine di poter stabilire le strategie adeguate. Questo sarà possibile grazie a una specializzazione che consentirà all'alunno di migliorare le sue capacità e le sue abilità manageriali nell'ambito aziendale.



“

Questo Master Semipresenziale ti fornirà gli strumenti necessari per dirigere l'Ufficio Acquisti o per avviare un tuo progetto con successo”



Competenze generali

- Eseguire e gestire le prestazioni e la revisione contabile
- Cercare e selezionare i fornitori più adatti all'azienda
- Avere una pianificazione logistica internazionale per migliorare i profitti dell'azienda
- Applicare i più alti standard di qualità in tutti i processi e progetti
- Pianificare gli acquisti sulla base della strategia aziendale
- Supervisionare adeguatamente la qualità delle consegne
- Acquisire le competenze per mantenere un buon rapporto con i fornitori e i clienti
- Ampliare le competenze per poter analizzare la situazione finanziaria dell'azienda

“

Le competenze che svilupperai con questo corso ti consentiranno di ottenere il successo professionale che desideri”





Competenze specifiche

- Effettuare la diagnosi finanziaria dell'azienda
- Condurre un'analisi di mercato per capire la situazione dell'azienda e dei suoi concorrenti
- Migliorare i processi di acquisto e approvvigionamento
- Comprendere l'importanza delle revisioni nel processo di acquisto e di approvvigionamento dell'azienda
- Comprendere l'azienda e il processo logistico da una visione strategica internazionale
- Padroneggiare i metodi Lean per la gestione dei progetti
- Conoscere gli strumenti di gestione responsabili

05

Direzione del corso

TECH ha riunito un personale docente con rinomate conoscenze nell'area pedagogica, in particolare nell'ambito aziendale, dell'amministrazione e degli acquisti. Grazie al loro profilo lavorativo attivo, i contenuti del programma sono di massima qualità e attualità. Il professionista avrà il supporto necessario per migliorare le proprie capacità e sviluppare le nuove competenze che metterà immediatamente in pratica nel moderno settore aziendale.





“

*Esperti di espansione internazionale,
Responsabilità Sociale d'Impresa
e Audit costituiscono il personale
docente di questo programma"*

Direttrice Ospite Internazionale

Manuel Arens è un professionista esperto nella gestione dei dati e leader di un team altamente qualificato. Infatti, Arens ricopre la posizione di responsabile acquisti globali nella divisione Infrastruttura Tecnica e Centro Dati di Google, dove ha trascorso la maggior parte della sua carriera. Con sede a Mountain View, in California, ha fornito soluzioni per le sfide operative del gigante tecnologico, come l'integrità dei dati anagrafici, l'aggiornamento dei dati dei fornitori e la definizione delle priorità dei fornitori. Ha guidato la pianificazione della catena di approvvigionamento dei data center e la valutazione del rischio dei fornitori, generando miglioramenti nei processi e nella gestione dei flussi di lavoro che hanno portato a significativi risparmi sui costi.

Con oltre un decennio di lavoro nella fornitura di soluzioni digitali e di leadership per aziende di diversi settori, ha maturato una vasta esperienza in tutti gli aspetti della fornitura di soluzioni strategiche, tra cui marketing, media analytics, misurazione e attribuzione. Per il suo lavoro ha ricevuto diversi premi, tra cui il BIM Leadership Award, il Search Leadership Award, l'Export Lead Generation Programme Award e l'EMEA Best Sales Model Award.

Arens ha anche ricoperto il ruolo di Sales Manager a Dublino, in Irlanda. In questo ruolo, ha creato un team di 4-14 persone nell'arco di tre anni e ha guidato il team di vendita a raggiungere risultati e a collaborare bene tra loro e con i team interfunzionali. Inoltre ha ricoperto il ruolo di Analista Senior del Settore, con sede ad Amburgo, in Germania, creando storyline per oltre 150 clienti e utilizzando strumenti interni e di terze parti a supporto dell'analisi. Ha sviluppato e scritto rapporti approfonditi per dimostrare la sua padronanza della materia, compresa la comprensione dei fattori macroeconomici e politico-normativi che influenzano l'adozione e la diffusione della tecnologia. Ha anche guidato team di aziende come Eaton, Airbus e Siemens, dove ha acquisito una preziosa esperienza nella gestione dei clienti e della catena di fornitura. È particolarmente noto per aver superato continuamente le aspettative costruendo relazioni preziose con i clienti e lavorando senza problemi con le persone a tutti i livelli di un'organizzazione, compresi gli stakeholder, il management, i membri del team e i clienti. Il suo approccio orientato ai dati e la sua capacità di sviluppare soluzioni innovative e scalabili per le sfide del settore lo hanno reso un leader di spicco nel suo campo.



Dott. Arens, Manuel

- Senior B2B Analytics and Technology Manager presso Google, Stati Uniti
- Direttore vendite presso Google, Irlanda
- Analista Industrial Senior presso Google, Germania
- Account Manager presso Google, Irlanda
- Accounts Payable presso Eaton, Regno Unito
- Responsabile della catena di approvvigionamento presso Airbus, Germania

“

*Grazie a TECH potrai
apprendere con i migliori
professionisti del mondo”*

Direzione



Dott. Larrosa Guirao, Salvador

- ♦ Specialista in Finanza
- ♦ Esperto in Ricerche di Mercato, Finanza e Analisi del Rischio
- ♦ Docente Universitario



Personale docente

Dott.ssa Gomis Noriega, Silvia

- ◆ Specialista dell'Innovazione
- ◆ Coordinatrice di R&S+I
- ◆ Esperta in Trasformazioni Tecnologiche
- ◆ Docente

“

*Questa proposta accademica
ti fornirà tutte le conoscenze
necessarie per gestire l'ufficio
acquisti delle più importanti aziende”*

06

Pianificazione del programma

Il piano di studi di questa specializzazione è stato elaborato con l'obiettivo di offrire le informazioni più rilevanti ed essenziali in materia di Gestione degli Acquisti. L'alunno potrà ampliare le proprie conoscenze e capacità manageriali, di gestione economica e di logistica. Grazie al materiale didattico multimediale, apprenderà la gestione dei progetti, le ricerche di mercato o la direzione strategica in modo più accattivante e dinamico. A completamento di questo apprendimento teorico, è previsto un Tirocinio presso un'azienda di prestigio, in cui si potranno mettere in pratica le conoscenze acquisite all'interno di un ambiente lavorativo reale.



“

*Un'eccellente equipe di professionisti con
esperienza nella Gestione degli Acquisti
forniranno un utile apprendimento pratico”*

Modulo 1. Management e leadership

- 1.1. *General Management*
 - 1.1.1. Integrazione di strategie funzionali nelle strategie globali di business
 - 1.1.2. Politica di Gestione e Processi
 - 1.1.3. *Society and Enterprise*
- 1.2. Direzione strategica
 - 1.2.1. Stabilire la posizione strategica: Missione, Visione e Valori
 - 1.2.2. Sviluppo di nuove imprese
 - 1.2.3. Crescita e consolidamento aziendale
- 1.3. Strategia competitiva
 - 1.3.1. Analisi del mercato
 - 1.3.2. Vantaggi competitivi sostenibili
 - 1.3.3. Ritorno sull'investimento
- 1.4. Strategia aziendale
 - 1.4.1. *Driving Corporate Strategy*
 - 1.4.2. *Pacing Corporate Strategy*
 - 1.4.3. *Framing Corporate Strategy*
- 1.5. Pianificazione e strategia
 - 1.5.1. Rilevanza della direzione strategica nel processo di controllo di gestione
 - 1.5.2. Analisi del contesto e dell'organizzazione
 - 1.5.3. *Lean Management*
- 1.6. Gestione del talento
 - 1.6.1. Gestione del Capitale Umano
 - 1.6.2. Contesto, strategia e metrica
 - 1.6.3. Innovazione nella gestione del personale
- 1.7. Sviluppo manageriale e leadership
 - 1.7.1. Leadership e stile di leadership
 - 1.7.2. Motivazione
 - 1.7.3. Intelligenza emotiva
 - 1.7.4. Riunioni efficaci

- 1.8. Gestione del cambiamento
 - 1.8.1. Analisi del rendimento
 - 1.8.2. Dirigere il cambiamento: Resistenza al cambiamento
 - 1.8.3. Gestione dei processi di cambiamento
 - 1.8.4. Gestione di team multiculturali
- 1.9. Negoziazione
 - 1.9.1. Negoziazione interculturale
 - 1.9.2. Approcci alla negoziazione
 - 1.9.3. Tecniche di negoziazione efficace
 - 1.9.4. Ristrutturazione

Modulo 2. Logistica e gestione economica

- 2.1. Diagnostico finanziario
 - 2.1.1. Indicatori per l'analisi degli statti finanziari
 - 2.1.2. Analisi di rendimento
 - 2.1.3. Rendimento economico e finanziario di un'impresa
- 2.2. Analisi economica delle decisioni
 - 2.2.1. Controllo di Budget
 - 2.2.2. Analisi della concorrenza. Analisi aziendale
 - 2.2.3. Processo decisionale. Investimento o disinvestimento imprenditoriale
- 2.3. Valutazione degli Investimenti e *Portfolio Management*
 - 2.3.1. Rendita dei progetti di investimento e creazione di valore
 - 2.3.2. Modelli per la valutazione di progetti di investimento
 - 2.3.3. Analisi di sensibilità, elaborazione di scenari e strutture decisionali
- 2.4. Gestione finanziaria per la gestione degli acquisti
 - 2.4.1. Effetto moltiplicatore degli acquisti sui profitti
 - 2.4.2. Costo-efficacia e riduzione dei costi
 - 2.4.3. Costo-opportunità delle attività
- 2.5. Controllo economico degli acquisti
 - 2.5.1. KPI, indicatori chiave di gestione degli acquisti
 - 2.5.2. Impatto sui costi totali di una corretta gestione dei KPI
 - 2.5.3. Scheda di valutazione economica e di controllo degli acquisti

- 2.6. Gestione del magazzino, dello stock e della logistica
 - 2.6.1. Direzione di logistica di acquisti
 - 2.6.2. Gestione di Stock
 - 2.6.3. Gestione magazzini
- 2.7. *Supply Chain Management*
 - 2.7.1. Costi ed efficienza della catena di operazioni
 - 2.7.2. Cambiamento nei modelli della domanda
 - 2.7.3. Cambiamento nella strategia delle operazioni
- 2.8. Processi logistici
 - 2.8.1. Organizzazione e gestione mediante processi
 - 2.8.2. Approvvigionamento, produzione, distribuzione
 - 2.8.3. Qualità, costi di qualità e strumenti
 - 2.8.4. Servizio post-vendita
- 2.9. Logistica e clienti
 - 2.9.1. Analisi della domanda e previsione
 - 2.9.2. Previsione e pianificazione di vendite
 - 2.9.3. *Collaborative Planning Forecasting and Replacement*
- 2.10. Logistica internazionale
 - 2.10.1. Dogane, processi di esportazione e importazione
 - 2.10.2. Modi e mezzi di pagamento internazionale
 - 2.10.3. Piattaforme logistiche a livello internazionale

Modulo 3. Ricerche di Mercato

- 3.1. Nuovo contesto competitivo
 - 3.1.1. Innovazione tecnologica e impatto economico
 - 3.1.2. Società della conoscenza
 - 3.1.3. Il nuovo profilo del consumatore
- 3.2. Metodi e tecniche di ricerca quantitativa
 - 3.2.1. Variabili e scale di misura
 - 3.2.2. Fonti di Informazione
 - 3.2.3. Tecniche di campionatura
 - 3.2.4. Trattamento e analisi dei dati

- 3.3. Metodi e tecniche di ricerca qualitativa
 - 3.3.1. Tecniche dirette: *Focus Group*
 - 3.3.2. Tecniche antropologiche
 - 3.3.3. Tecniche indirette
 - 3.3.4. *Two Face Mirror* e metodo Delphi
- 3.4. Segmentazione dei mercati
 - 3.4.1. Tipologia di mercato
 - 3.4.2. Concetto e analisi della domanda
 - 3.4.3. Segmentazione e criteri
 - 3.4.4. Definizione di pubblico obiettivo
- 3.5. Tipi di comportamento di acquisto
 - 3.5.1. Comportamento complesso.
 - 3.5.2. Comportamento riduttivo di discordanza
 - 3.5.3. Comportamento di ricerca varia
 - 3.5.4. Comportamento abituale di acquisto
- 3.6. Sistemi informativi di marketing
 - 3.6.1. Approcci concettuali dei sistemi informativi di marketing
 - 3.6.2. *Data Warehouse and Data Mining*
 - 3.6.3. Sistemi informativi geografici
- 3.7. Gestione di progetti di ricerca
 - 3.7.1. Strumenti di analisi informative
 - 3.7.2. Sviluppo del piano di gestione delle aspettative
 - 3.7.3. Valutazione di affidabilità dei progetti
- 3.8. *Marketing intelligence*
 - 3.8.1. *Big Data*
 - 3.8.2. Esperienza dell'utente
 - 3.8.3. Applicazione di tecniche

Modulo 4. Gestione di progetti e della qualità per gli acquirenti

- 4.1. *Lean Management*
 - 4.1.1. Principi base del *Lean Management*
 - 4.1.2. Gruppi di miglioramento e problem solving
 - 4.1.3. Le nuove forme di gestione di manutenzione e qualità
- 4.2. Strumenti Lean per la gestione dei progetti
 - 4.2.1. Strumenti per il miglioramento della qualità
 - 4.2.2. Strumenti di miglioramento dei costi
 - 4.2.3. Strumenti per migliorare le scadenze
 - 4.2.4. Strumenti per migliorare il coinvolgimento del personale
- 4.3. Applicazione pratica della gestione *Lean*: principi e regole di base
 - 4.3.1. Identificare gli sprechi negli Acquisti e *Procurement*
 - 4.3.2. Applicazione pratica delle 4 regole *Lean*
 - 4.3.3. Definizione unica dei sottoprocessi tramite SIPOC
- 4.4. *Lean Six Sigma* nei processi di acquisto
 - 4.4.1. Massimizzare il valore attraverso l'approccio di miglioramento DMAIC
 - 4.4.2. Diagnosi della capacità del processo e del potenziale di miglioramento
 - 4.4.3. Uso delle metriche di processo e di risultato nel *Procurement*
- 4.5. Gestione della qualità nei progetti
 - 4.5.1. Pianificazione di progetti basata su requisiti e specifiche
 - 4.5.2. Requisiti del cliente e valutazione della concorrenza
 - 4.5.3. Obiettivi, relazioni e correlazioni
 - 4.5.4. Analisi modale degli errori e degli effetti
- 4.6. Gestione totale della qualità e gestione avanzata dei progetti
 - 4.6.1. *Total Quality Management*
 - 4.6.2. *Six Sigma* come sistema globale di gestione aziendale
 - 4.6.3. Modello EFQM
- 4.7. Mappa della catena del valore nei processi di approvvigionamento
 - 4.7.1. Identificazione di obiettivi concreti di miglioramento
 - 4.7.2. Regolazione e bilanciamento dei processi per ridurre il tempo non prezioso e ottimizzare le risorse

Modulo 5. Funzione degli acquisti e approvvigionamento

- 5.1. Acquisti e catena del valore
 - 5.1.1. Missione, obiettivo e struttura del dipartimento acquisti e approvvigionamento
 - 5.1.2. Componenti principali del dipartimento acquisti
 - 5.1.3. Acquisti e flusso logistico dell'azienda
 - 5.1.4. Gestione degli indicatori, scheda di valutazione
- 5.2. Sviluppo della strategia di approvvigionamento
 - 5.2.1. Condizioni di acquisto e di vendita
 - 5.2.2. Gestione di ricevute, ordini e bolle di consegna
 - 5.2.3. Gestione di problematiche e dell'inventario
- 5.3. Analisi del prezzo, del costo e del valore d'acquisto
 - 5.3.1. *Category Management*
 - 5.3.2. Sistemi RFP e RFQ
 - 5.3.3. Indici internazionali per il fissaggio dei prezzi
 - 5.3.4. Fissaggio dinamico dei prezzi
- 5.4. Gestione del rischio negli acquisti
 - 5.4.1. Natura del rischio
 - 5.4.2. Rischi nel mercato delle forniture
 - 5.4.3. Assicurazioni
 - 5.4.4. Rischi di prezzo, volatilità
- 5.5. e-procurement
 - 5.5.1. e-business ed e-sourcing
 - 5.5.2. Aste e aste inverse
 - 5.5.3. Costi di applicazione e sistemi più comunemente usati
 - 5.5.4. e-purchasing
- 5.6. Acquisti in diverse industrie e settori
 - 5.6.1. Acquisto di servizi
 - 5.6.2. Acquisto di beni strumentali
 - 5.6.3. Acquisti di merchandising, marketing, pubblicità
 - 5.6.4. IT, trasporti e altri settori
 - 5.6.5. Appalti nel settore pubblico

Modulo 6. Gestione strategica degli acquisti

- 6.1. Gestione strategica degli acquisti
 - 6.1.1. Nuove sfide nella gestione degli acquisti, *Sourcing* e approvvigionamento
 - 6.1.2. Funzione di acquisto nell'azienda e nella catena di approvvigionamento
 - 6.1.3. Funzione di approvvigionamento come fornitore di risorse
- 6.2. *Lean management* nei processi di acquisto
 - 6.2.1. *Lean Buying*
 - 6.2.2. *Outsourcing* nella SCM
 - 6.2.3. *Lean Supplying*
- 6.3. Progetto della strategia di acquisto
 - 6.3.1. Esternalizzazione
 - 6.3.2. Esternalizzazione dei processi
 - 6.3.3. Globalizzazione
 - 6.3.4. Delocalizzazione
- 6.4. *Outsourcing-insourcing*
 - 6.4.1. Modelli e processi di acquisto
 - 6.4.2. Modelli di segmentazione
 - 6.4.3. Ruolo dell'e-Procurement
- 6.5. Approvvigionamento strategico
 - 6.5.1. Selezione dei fornitori e strategia
 - 6.5.2. Generazione dei valori dall'approvvigionamento strategico
 - 6.5.3. Operatori logistici e approvvigionamento
- 6.6. Progettazione e gestione del magazzino
 - 6.6.1. Progettazione avanzata dei magazzini
 - 6.6.2. *Picking e Sorting*
 - 6.6.3. Controllo del flusso di materiali
- 6.7. *Lean Warehouse*
 - 6.7.1. Fondamenti di *Lean Warehousing*
 - 6.7.2. Sistemi di gestione dell'inventario
 - 6.7.3. Radiofrequenza nel design del magazzino

- 6.8. Gestione del trasporto e della distribuzione
 - 6.8.1. Coordinazione tra trasporto e immagazzinaggio
 - 6.8.2. Zone di attività logistica, ZAL
- 6.9. Logística interna
 - 6.9.1. Calcolo dei bisogni
 - 6.9.2. Tipologia di magazzini in un sistema JIT
 - 6.9.3. Forniture Douki Seisan
 - 6.9.4. *Lean Materials Handling*

Modulo 7. *Supplier Relationship Management*

- 7.1. Pianificazione della ricerca di fornitori
 - 7.1.1. Processo di offerta e sviluppo di criteri
 - 7.1.2. Identificazione dei potenziali fornitori
 - 7.1.3. Selezione dei fornitori
- 7.2. Criteri di selezione dei fornitori
 - 7.2.1. Criteri economici
 - 7.2.2. Criteri di qualità
 - 7.2.3. Altri criteri
- 7.3. Gestione delle relazioni con i fornitori
 - 7.3.1. Etica delle relazioni
 - 7.3.2. Pianificazione del reclutamento
 - 7.3.3. Acquisizione di servizi
- 7.4. Integrazione dei fornitori nella catena di valore
 - 7.4.1. Fasi del processo di integrazione
 - 7.4.2. Rischi e parametri di controllo
 - 7.4.3. Monitoraggio
 - 7.4.4. Interruzione dell'integrazione
- 7.8. Gestione e amministrazione dei contratti
 - 7.8.1. Negoziazione e attuazione
 - 7.8.2. Monitoraggio e controllo dei risultati
 - 7.8.3. Chiusura del contratto

Modulo 8. Impatto socio-ecologico

- 8.1. Responsabilità sociale d'impresa
 - 8.1.1. Visione strategica della Responsabilità Sociale Aziendale
 - 8.1.2. Sistemi e modelli per l'implementazione di RSI
 - 8.1.3. Organizzazione della RSI
 - 8.1.4. Ruoli e responsabilità
- 8.2. SCM e *Corporate Responsibility*
 - 8.2.1. Creazione di valore in un'economia di beni immateriali
 - 8.2.2. RSI: impegno imprenditoriale
 - 8.2.3. Impatto sociale, ambientale ed economico
- 8.3. Finanza e investimenti responsabili
 - 8.3.1. Trasparenza dell'informazione
 - 8.3.2. Finanziamenti e investimenti responsabili
 - 8.3.3. Economia sociale, cooperativismo e responsabilità sociale delle imprese
- 8.4. Impresa e medio ambiente
 - 8.4.1. Sviluppo sostenibile
 - 8.4.3. Risposta delle imprese alle problematiche ambientali
 - 8.4.4. Rifiuti ed emissioni
- 8.5. Sistemi e strumenti di gestione responsabili
 - 8.5.1. Sistemi di gestione della responsabilità sociale
 - 8.5.2. Sistemi di gestione della qualità, dell'ambiente, della salute e della sicurezza sul lavoro
 - 8.5.3. Audit

Modulo 9. *Global sourcing*

- 9.1. Contesto economico globale
 - 9.1.1. Fondamenti dell'economia globale
 - 9.1.2. La globalizzazione dell'azienda e i mercati finanziari
 - 9.1.3. *Growth and Development in Emerging Markets*
 - 9.1.4. Sistema monetario internazionale
- 9.2. Adattamento degli acquisti al *Global Sourcing*
 - 9.2.1. Struttura degli acquisti
 - 9.2.2. Necessità di nuove competenze
 - 9.2.3. Intermediari
- 9.3. Gestione delle importazioni
 - 9.3.1. Dogane, processi di esportazione e importazione
 - 9.3.2. Istituzioni e accordi di commercio internazionale
 - 9.3.4. Gestione degli impianti e acquisti internazionali
- 9.4. Distribuzione logistica internazionale
 - 9.4.1. Piattaforme logistiche a livello internazionale
 - 9.4.2. Operatore di trasporto internazionale
 - 9.4.3. *Hub* e distribuzione
- 9.5. Incoterms e gestione dei documenti internazionali
 - 9.5.1. Esportazione o impianto
 - 9.5.2. Il contratto di agenzia, distribuzione e compravendita internazionale
 - 9.5.3. La proprietà industriale e intellettuale
 - 9.5.4. Classificazione tariffaria
- 9.6. Modi e mezzi di pagamento internazionale
 - 9.6.1. La decisione del mezzo di pagamento
 - 9.6.2. Il credito documentario
 - 9.6.3. Garanzia bancaria e credito documentario
- 9.7. *Lean logistics Internazionale*
 - 9.7.1. Fondamenti Lean con applicazione in logistica internazionale
 - 9.7.2. Principali implicazioni e requisiti
 - 9.7.3. Altre metodologie di miglioramento dei processi

Modulo 10. Performance e audit

- 10.1. Aspetti generali degli indicatori di performance aziendale
 - 10.1.1. Funzioni degli indicatori di gestione
 - 10.1.2. Pannello di indicatori e *Balance Score Card*
 - 10.1.3. Indicatori logistici
- 10.2. Indicatori di acquisti di materiali di partenza
 - 10.2.1. Indicatori di efficacia
 - 10.2.2. Indicatori economici
 - 10.2.3. Indicatori di relazione con il cliente interno
 - 10.2.4. Indicatori dell'efficacia degli acquisti
 - 10.2.5. Indicatori di efficienza degli acquisti
 - 10.2.6. Obiettivi di approvvigionamento
- 10.3. Indicatori di approvvigionamento di servizi
 - 10.3.1. Indicatori economici
 - 10.3.2. Indicatori dell'efficacia degli acquisti
 - 10.3.3. Indicatori di efficacia
 - 10.3.4. Indicatori di relazione
 - 10.3.5. Indicatori di relazione con il cliente interno
- 10.4. Altri indicatori
 - 10.4.1. Indicatori di performance
 - 10.4.2. Indicatori di produttività del team di acquisto
- 10.5. Audit di approvvigionamento
 - 10.5.2. Obiettivi di controllo
 - 10.5.3. Ambito della revisione sui controlli degli acquisti
 - 10.5.4. Controllo interno, formazione, politiche e procedure del contraente
- 10.6. *Benchmarking* nella gestione degli acquisti
 - 10.6.1. Tipi di *Benchmarking*
 - 10.6.2. Realizzare un *Benchmark* nel mercato
 - 10.6.3. Risultati e vantaggi dell'applicazione del *Benchmarking* nell'ufficio acquisti
 - 10.6.4. La misura della valutazione aziendale



Questo Master Semipresenziale ti consentirà di avanzare nella tua carriera, attraverso una specializzazione flessibile e contenuti multimediali di alto livello”

07 Tirocinio

Dopo aver superato la parte teorica di questo programma, l'alunno svolgerà un tirocinio che gli consentirà di osservare i principali concetti acquisiti nel corso di questo Master Semipresenziale. In questa fase pratica potrà affrontare situazioni reali all'interno dell'Ufficio Acquisti, ottenendo un apprendimento intensivo e utile per il suo sviluppo professionale nell'ambito aziendale.



“

*Svolgi il tirocinio in un'azienda leader del settore,
con un'eccellente equipe di professionisti
responsabili dell'Ufficio Acquisti”*

Lo studente di questo Master Semipresenziale avrà l'opportunità di svolgere un Tirocinio di 3 settimane presso un'azienda di rilievo. Dal lunedì al venerdì, per 8 ore consecutive al giorno, si inserirà in uno scenario aziendale reale, in cui potrà sviluppare le sue competenze nella Gestione degli Acquisti.

Durante questo periodo sarà guidato e supportato da professionisti altamente qualificati e con una vasta esperienza nel settore. Le loro conoscenze in materia saranno utili allo studente che vuole progredire nell'ambito imprenditoriale.

Gli studenti potranno contribuire alla selezione dei fornitori, alla definizione del budget, alla gestione dei contratti o collaborare alla pianificazione e alla gestione di un ufficio acquisti, fondamentale per garantire ogni operazione di logistica e approvvigionamento.

La fase pratica prevede la partecipazione attiva dello studente che svolgerà le attività e le procedure di ogni area di competenza (imparare a imparare e imparare a fare), con l'accompagnamento e la guida del personale docente e degli altri compagni di corso che facilitano il lavoro di squadra e l'integrazione multidisciplinare come competenze trasversali per la pratica direzione della gestione degli acquisti (imparare a essere e imparare a relazionarsi).





Le procedure descritte di seguito costituiranno la base della parte pratica del corso e la loro attuazione sarà soggetta alla disponibilità e al carico di lavoro dell'azienda stessa; le attività proposte sono le seguenti:

Modulo	Attività Pratica
Management Core	Utilizzare la tecnologia e le risorse di cui dispone l'azienda
	Individuare le necessità d'acquisto
	Generare una domanda d'acquisto con i prodotti o i servizi richiesti
	Stabilire una richiesta di budget ed esaminare quelle ricevute
	Verificare la consegna dei prodotti o servizi per assicurarsi che sia completa e conforme ai requisiti specificati
	Gestione i contratti di ciascun fornitore
Gestione e strategia degli acquisti	Selezionare la migliore offerta in base ai criteri specificati, tra cui il prezzo, la disponibilità e la qualità
	Effettuare un ordine d'acquisto che, una volta accettato dal fornitore, diventi un accordo contrattuale che includa i termini e le condizioni più importanti
	Verificare la documentazione ricevuta e generata da questa attività
	Supportare la gestione e la pianificazione dello stock aziendale
	Proporre alternative per risolvere la possibile casistica di un caso
Espansione internazionale, RSI e audit	Verificare la conformità dei fornitori della Supply Chain ai propri requisiti
	Supporto nella ricerca e selezione di fornitori competitivi
	Collaborare nella pianificazione e gestione dell'ufficio acquisti in base ai presupposti
	Progettare una strategia per ottimizzare le risorse e risparmiare sui costi dell'azienda, evitando errori futuri
	Analizzare i prezzi applicati dal fornitore attraverso uno studio di mercato

Assicurazione di responsabilità civile

La preoccupazione principale di questa istituzione è quella di garantire la sicurezza sia dei tirocinanti sia degli altri agenti che collaborano ai processi di tirocinio in azienda. All'interno delle misure rivolte a questo fine ultimo, esiste la risposta a qualsiasi incidente che possa verificarsi durante il processo di insegnamento-apprendimento.

A tal fine, questa entità formativa si impegna a stipulare un'assicurazione di responsabilità civile per coprire qualsiasi eventualità possa verificarsi durante lo svolgimento del tirocinio all'interno dell'azienda scelta.

La polizza di responsabilità civile per i tirocinanti deve garantire una copertura assicurativa completa e deve essere stipulata prima dell'inizio del periodo di tirocinio. In questo modo, il tirocinante non dovrà preoccuparsi in caso di situazioni impreviste e avrà a disposizione una copertura fino al termine del periodo di tirocinio.



Condizioni generali del tirocinio

Le condizioni generali dell'accordo di tirocinio per il programma sono le seguenti:

1. TUTORAGGIO: durante il Master Semipresenziale agli studenti verranno assegnati due tutor che li seguiranno durante tutto il percorso, risolvendo eventuali dubbi e domande. Da un lato, lo studente disporrà di un tutor professionale appartenente al centro di inserimento lavorativo che lo guiderà e lo supporterà in ogni momento. Dall'altro lato, allo studente verrà assegnato anche un tutor accademico che avrà il compito di coordinare e aiutare lo studente durante l'intero processo, risolvendo i dubbi e fornendogli tutto ciò di cui potrebbe aver bisogno. In questo modo, il professionista sarà accompagnato in ogni momento e potrà risolvere tutti gli eventuali dubbi, sia di natura pratica che accademica.

2. DURATA: il programma del tirocinio avrà una durata di tre settimane consecutive di preparazione pratica, distribuite in giornate di 8 ore lavorative, per cinque giorni alla settimana. I giorni di frequenza e l'orario saranno di competenza del centro, che informerà debitamente e preventivamente il professionista, con un sufficiente anticipo per facilitarne l'organizzazione.

3. MANCATA PRESENTAZIONE: in caso di mancata presentazione il giorno di inizio del Master Semipresenziale, lo studente perderà il diritto allo stesso senza possibilità di rimborso o di modifica di date. L'assenza per più di due giorni senza un giustificato motivo/certificato medico comporterà la rinuncia dello studente al tirocinio e, pertanto, la relativa automatica cessazione. In caso di ulteriori problemi durante lo svolgimento del tirocinio, essi dovranno essere debitamente e urgentemente segnalati al tutor accademico.

4. CERTIFICAZIONE: lo studente che supererà il Master Semipresenziale riceverà un certificato che attesterà il tirocinio svolto presso il centro in questione.

5. RAPPORTO DI LAVORO: il Master Semipresenziale non costituisce alcun tipo di rapporto lavorativo.

6. STUDI PRECEDENTI: alcuni centri potranno richiedere un certificato di studi precedenti per la partecipazione al Master Semipresenziale. In tal caso, sarà necessario esibirlo al dipartimento tirocini di TECH affinché venga confermata l'assegnazione del centro prescelto.

7. NON INCLUDE: il Master Semipresenziale non includerà nessun elemento non menzionato all'interno delle presenti condizioni. Pertanto, non sono inclusi alloggio, trasporto verso la città in cui si svolge il tirocinio, visti o qualsiasi altro servizio non menzionato.

Tuttavia, gli studenti potranno consultare il proprio tutor accademico per qualsiasi dubbio o raccomandazione in merito. Egli fornirà tutte le informazioni necessarie per semplificare le procedure.

08

Dove posso svolgere il Tirocinio?

Questo Master Semipresenziale prevede lo svolgimento di un tirocinio presso un'azienda leader nel settore. Attraverso questo tirocinio, l'alunno potrà mettere in pratica le conoscenze acquisite nel programma di studi. Sarà seguito da professionisti con vasta esperienza nella Gestione degli Acquisti.



“

Svolgi un'esperienza pratica in un ambiente imprenditoriale 100% reale, al fianco di professionisti specializzati nell'ambito degli Acquisti”

tech 42 | Dove posso svolgere il Tirocinio?



Gli studenti potranno svolgere il tirocinio di questo Master Semipresenziale presso i seguenti centri:



Business School

Gaming Partners

Paese Città
Messico Città del Messico

Indirizzo: Poniente 75 Col. 16 de septiembre
Alcaldía Miguel Hidalgo

Azienda specializzata nel Gaming Marketing e sviluppo
di videogiochi

Ambiti pratici di competenza:
Gestione delle Risorse Umane
- Direzione Commerciale e Vendite





Business School

Grupo Línea 7

Paese	Città
Messico	Città del Messico

Indirizzo: Avenida Tláhuac número interior C número exterior 1021 Col. Lomas Estrella 1A sección Iztapalapa C.P. 09880 cdmx

Azienda di produzione e distribuzione di biciclette a livello nazionale

Ambiti pratici di competenza:

- Gestione delle Risorse Umane
- Economia e Statistica Applicata all'azienda



Iscriviti ora e progredisci nel tuo campo professionale, grazie ad un programma completo che ti consentirà di mettere in pratica tutto ciò che hai imparato"

09

Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: ***il Relearning***.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il ***New England Journal of Medicine***.





“

Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”



La Business School di TECH utilizza il Caso di Studio per contestualizzare tutti i contenuti

Il nostro programma offre un metodo rivoluzionario per sviluppare le abilità e le conoscenze. Il nostro obiettivo è quello di rafforzare le competenze in un contesto mutevole, competitivo e altamente esigente.

“

Con TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali in tutto il mondo”



Il nostro programma ti prepara ad affrontare sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nel tuo business.



Il nostro programma ti prepara ad affrontare nuove sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nella tua carriera.

Un metodo di apprendimento innovativo e differente

Questo programma di TECH consiste in un insegnamento intensivo, creato ex novo, che propone le sfide e le decisioni più impegnative in questo campo, sia a livello nazionale che internazionale. Grazie a questa metodologia, la crescita personale e professionale viene potenziata, effettuando un passo decisivo verso il successo. Il metodo casistico, la tecnica che sta alla base di questi contenuti, garantisce il rispetto della realtà economica, sociale e aziendale più attuali.

“ *Imparerai, attraverso attività collaborative e casi reali, la risoluzione di situazioni complesse in ambienti aziendali reali”*

Il metodo casistico è stato il sistema di apprendimento più usato nelle migliori business school del mondo da quando esistono. Sviluppato nel 1912 affinché gli studenti di Diritto non imparassero la legge solo sulla base del contenuto teorico, il metodo casistico consisteva nel presentare loro situazioni reali e complesse per prendere decisioni informate e giudizi di valore su come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard.

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione? Questa è la domanda con cui ci confrontiamo nel metodo casistico, un metodo di apprendimento orientato all'azione. Durante il programma, gli studenti si confronteranno con diversi casi di vita reale. Dovranno integrare tutte le loro conoscenze, effettuare ricerche, argomentare e difendere le proprie idee e decisioni.

Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

Il nostro sistema online ti permetterà di organizzare il tuo tempo e il tuo ritmo di apprendimento, adattandolo ai tuoi impegni. Sarai in grado di accedere ai contenuti da qualsiasi dispositivo fisso o mobile con una connessione internet.

In TECH imparerai con una metodologia all'avanguardia progettata per formare i manager del futuro. Questo metodo, all'avanguardia della pedagogia mondiale, si chiama Relearning.

La nostra scuola di business è l'unica autorizzata a utilizzare questo metodo di successo. Nel 2019, siamo riusciti a migliorare il livello di soddisfazione generale dei nostri studenti (qualità dell'insegnamento, qualità dei materiali, struttura del corso, obiettivi...) rispetto agli indicatori della migliore università online.





Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Di conseguenza, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico. Con questa metodologia abbiamo formato oltre 650.000 laureati con un successo senza precedenti, in ambiti molto diversi come la biochimica, la genetica, la chirurgia, il diritto internazionale, le competenze manageriali, le scienze sportive, la filosofia, il diritto, l'ingegneria, il giornalismo, la storia, i mercati e gli strumenti finanziari. Tutto questo in un ambiente molto esigente, con un corpo di studenti universitari con un alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione che punta direttamente al successo.

Dalle ultime evidenze scientifiche nel campo delle neuroscienze, non solo sappiamo come organizzare le informazioni, le idee, le immagini e i ricordi, ma sappiamo che il luogo e il contesto in cui abbiamo imparato qualcosa è fondamentale per la nostra capacità di ricordarlo e immagazzinarlo nell'ippocampo, per conservarlo nella nostra memoria a lungo termine.

In questo modo, e in quello che si chiama Neurocognitive Context-dependent E-learning, i diversi elementi del nostro programma sono collegati al contesto in cui il partecipante sviluppa la sua pratica professionale.

Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati appositamente per il corso dagli specialisti che lo impartiranno, per fare in modo che lo sviluppo didattico sia davvero specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi.

Imparare da un esperto rafforza la conoscenza e la memoria, costruisce la fiducia nelle nostre future decisioni difficili.



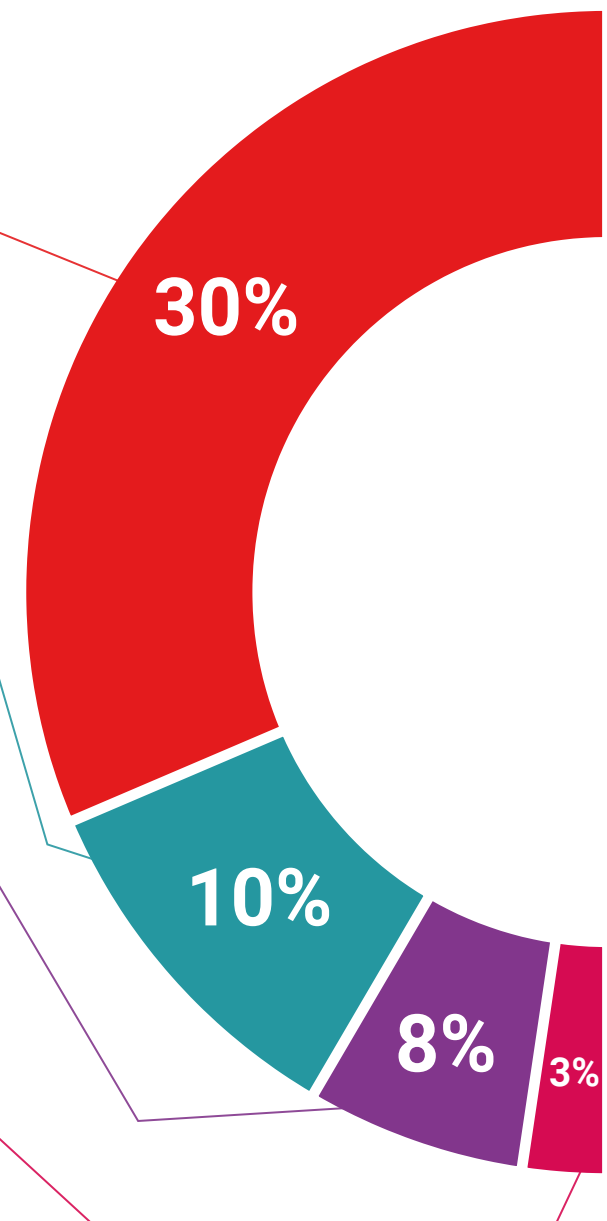
Stage di competenze manageriali

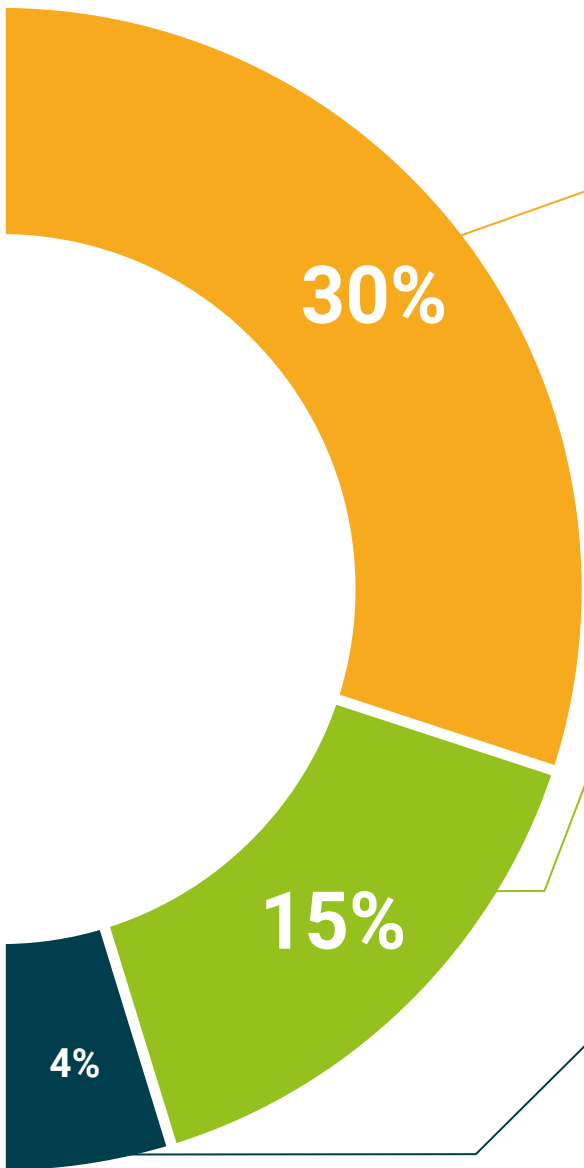
Svolgerai attività per sviluppare competenze manageriali specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che un senior manager deve sviluppare nel quadro della globalizzazione in cui viviamo.



Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





Casi di Studio

Completerai una selezione dei migliori casi di studio scelti appositamente per questo corso. Casi presentati, analizzati e tutorati dai migliori specialisti in senior management del panorama internazionale.



Riepiloghi interattivi

Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo esclusivo sistema di specializzazione per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



10 Titolo

Il titolo di MBA in Gestione degli Acquisti garantisce, oltre alla specializzazione più rigorosa e aggiornata, l'accesso ad una qualifica di Master Semipresenziale rilasciata da TECH Università Tecnologica



“

Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”

Questo **MBA in Gestione degli Acquisti** possiede il programma più completo e aggiornato del professionale e accademico.

Dopo aver superato le valutazioni, lo studente riceverà, mediante lettera certificata con ricevuta di ritorno, la corrispondente qualifica di Master Semipresenziale rilasciata da TECH Università Tecnologica.

Oltre alla qualifica, sarà possibile ottenere un certificato e un attestato dei contenuti del programma. A tal fine, sarà necessario contattare il proprio consulente accademico, che fornirà tutte le informazioni necessarie.

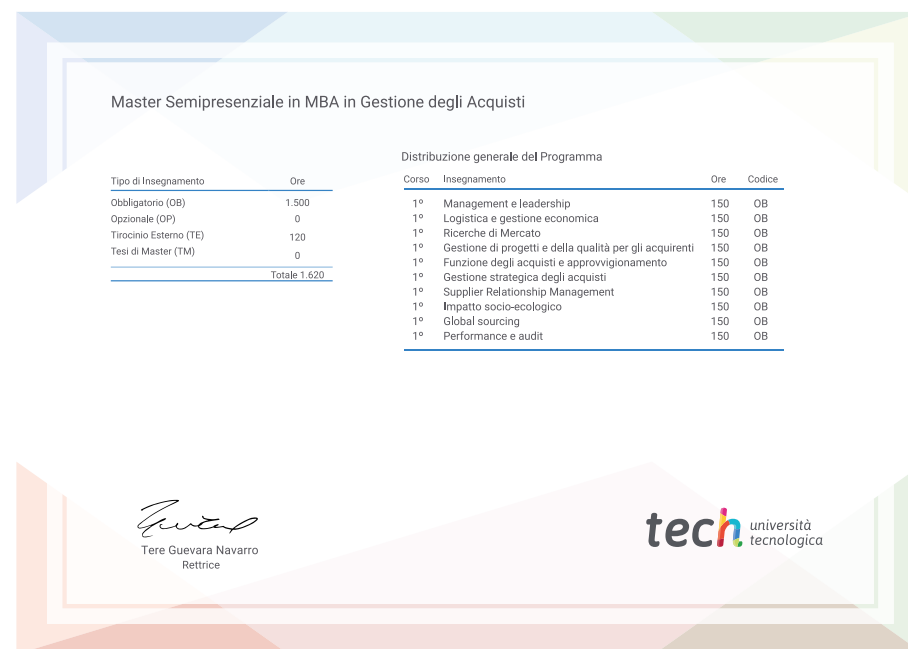
Titolo: **Master Semipresenziale in MBA in Gestione degli Acquisti**

Modalità: **Semipresenziale (Online + Tirocinio)**

Durata: **12 mesi**

Titolo: **TECH Università Tecnologica**

N° Ore Ufficiali: **1.620 o.**



*Apostille dell'Aia. Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.

futuro
salute fiducia persone
educazione informazione tutor
garanzia accreditamento insegnamento
istituzioni tecnologia apprendimento
comunità impegno
attenzione personalizzata innovazione
conoscenza presente qualità
formazione online
sviluppo istituzioni
classe virtuale lingu



Master Semipresenziale MBA in Gestione degli Acquisti

Modalità: Semipresenziale (Online + Tirocinio)

Durata: 12 mesi

Titolo: TECH Università Tecnologica

Ore teoriche: 1.620 o.

Master Semipresenziale

MBA in Gestione degli Acquisti

