



PROPOSAL MANAGEMENT **per Aziende che realizzano Skid e Moduli di Impianto** **e per Aziende che operano su commessa**

Milano, 29-30-31 Ottobre 2019

Sede: Milano – P.le. Morandi, 2 (FAST)

OBIETTIVI E DESTINATARI

Scopo del corso è fornire una visione globale dei molteplici aspetti inerenti ai processi di offerta di aziende che realizzano Skid e Moduli di Impianto (Packages) di qualunque tipologia e dimensioni con contratti di vendita (e montaggio ove richiesto).

Con attenzione in fase di trattativa: a) alle specifiche tecniche e d'esercizio, b) agli obblighi contrattuali in via di assunzione e ai relativi rischi, c) ai flussi finanziari connessi alla capacità di auto finanziamento delle commesse, d) alle garanzie finanziarie da sottoscrivere, e) all'assistenza post vendita richiesta dai clienti e, più in generale, a tutti gli aspetti tesi al successo della fornitura nell'ambito estremamente competitivo dei mercati internazionali.

Essere competitivi dalla fase di offerta implica l'ottimizzazione dei processi di subfornitura e assemblaggio/costruzione fondata imprescindibilmente sulla formazione del personale preposto alle attività di offerta, che deve profondamente conoscere tutti i passaggi inerenti al completamento della fornitura per emettere offerte chiare e competitive.

L'indirizzo del corso è inevitabilmente orientato all'export globale in ragione dei principali mercati di destinazione dei beni, anche se acquistati da clienti italiani.

È pertanto indispensabile un'alta professionalità delle risorse umane nei ruoli commerciali, progettuali, realizzativi e gestionali.

Il successo nella vendita si fonda sulla corretta preparazione delle offerte e l'efficace negoziazione dei contratti attivi e passivi.

Il corso si propone di stabilire e condividere con l'aula i percorsi in parola per motivare tutti ad approfondire i fondamenti della competitività aziendale.

L'approccio e il metodo didattico sono fortemente interattivi: i relatori dei settori approvvigionamento esprimono competenze e conoscenze maturate in progetti già gestiti, i partecipanti sono idealmente portatori di ruoli, attività, esperienze e culture aziendali che si interfacciano con quelli dei relatori.

Il corso è indirizzato prevalentemente al personale delle Direzioni Commerciali, Tecniche/di Ingegneria, di Costruzione/Assemblaggio e Finanziarie di società operanti su commessa, quindi personale di società *experience intensive* di piccole, medie e grandi dimensioni coinvolto nelle attività di *Marketing e Tendering* per la fornitura di moduli anche complessi in ambito impiantistico.

Il corso è basato sull'interazione e il confronto tra esperienze diverse: quelle dei relatori e quelle dei partecipanti per mettere a punto i processi che si riveleranno utili al successo.

Larga parte dei concetti e procedimenti tipici presentati nel corso hanno origine nell'esperienza impiantistica dei relatori che provengono da società d'ingegneria multinazionali per realizzare un processo di *cross fertilization* in aula mediante scambio d'approcci, metodi e schemi.

CORPO DOCENTE

Giorgio BONASIO

Business Unit Engineering & Construction & Floaters, Category Management Team for Packages and Furnaces – Engineering Reference - SAIPEM S.p.A.; membro CD della Sez. Packages per l'Impiantistica di ANIMP

Antonino COSTANTINO

Responsabile Sezione Package Units TechnipFMC; membro CD della Sez. Packages per l'Impiantistica di ANIMP

Guido MAGLIONICO

Avvocato, Imprenditore e Consulente di Direzione aree Commerciale, Legale e Gestionale; in ANIMP Delegato della Sez. Packages per l'Impiantistica, Membro CD Sez. Componentistica, Curatore del Servizio Legale Associativo

Pierpaolo PARALOVO

Purchasing Group Leader & Category Leader for Packages TECNIMONT S.p.A. - membro CD della Sez. Packages per l'Impiantistica di ANIMP

Federico STAMPACCHIA

Package Units Purchasing Manager Global Sourcing & Procurement – Package Units Category Manager TechnipFMC - membro CD della Sez. Packages per l'Impiantistica di ANIMP

PROGRAMMA

29 OTTOBRE 2019

MATTINA

- ▶ INTRODUZIONE AL CORSO
- ▶ GENESI DEI PROGETTI
(Giorgio Bonasio)
- ▶ IL PROCESSO DI AGGIUDICAZIONE DEI CONTRATTI
(Pierpaolo Paralovo)

POMERIGGIO

- ▶ ELEMENTI DI CONTRATTUALISTICA - ALLOCAZIONE DEL RISCHIO/IL CONTRATTO I^A PARTE
(Guido Maglionico)

30 OTTOBRE 2019

MATTINA

- ▶ ELEMENTI DI CONTRATTUALISTICA - IL CONTRATTO II^A PARTE
(Guido Maglionico)

POMERIGGIO

- ▶ STRATEGIA DI OFFERTA (BID NO BID)
(Antonino Costantino)
- ▶ LA PREPARAZIONE DELL' OFFERTA
(Federico Stampacchia – Antonino Costantino)

31 OTTOBRE 2019

MATTINA

- ▶ TECNICHE DI PREVENTIVAZIONE COSTI
(Giorgio Bonasio)
- ▶ LA GESTIONE DEI RISCHI DI PROGETTO IN FASE DI OFFERTA
(Pierpaolo Paralovo)
- ▶ LA VALUTAZIONE DELL'OFFERTA
(Federico Stampacchia – Antonino Costantino)

POMERIGGIO

- ▶ RISCHI FINANZIARI DI PROGETTO
(Guido Maglionico)
- ▶ LA GESTIONE DELLA COMUNICAZIONE IN FASE DI TRATTATIVA
(Pierpaolo Paralovo)
- ▶ IL PASSAGGIO DELLE CONSEGNE
(Pierpaolo Paralovo/Guido Maglionico)

INFORMAZIONI E CONDIZIONI GENERALI

ORARIO	Registrazione: dalle 8.45 Corso: 9.00 – 18.00
SEDE	Milano – P.le. Morandi, 2 (presso FAST – Centro congressi 1° piano)
SEGRETERIA	Segreteria organizzativa (Beatrice Vianello) beatrice.vianello@animp.it ANIMP – Via E. Tazzoli, 6 – 20154 Milano tel: 02-67100740 Fax: 02-67071785

SCHEDA ISCRIZIONE

Compilare e sottoscrivere la scheda di iscrizione **da inoltrare alla segreteria organizzativa corsi** via mail o fax

COME RAGGIUNGERE LA SEDE DEL CORSO

- [Piazzale Morandi, 2 - Milano](#)

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

€ 1.000,00 più IVA (quota SOCI)
€ 1.250,00 più IVA (quota NON SOCI)

SCONTO QUANTITA': per iscrizioni multiple (almeno tre) sarà praticato uno sconto del 10% sulla terza quota e sulle eventuali successive

Le quote comprendono partecipazione ai lavori, documentazione didattica, pranzo e coffee break.

EARLY REGISTRATION: 24 Settembre 2019: sarà praticato uno sconto del 10% per tutte le iscrizioni che perverranno entro tale data; questa offerta si cumula con lo sconto quantità.

- Le quote comprendono partecipazione ai lavori, documentazione didattica, pranzo e coffee-break.

MODALITA' DI ISCRIZIONE

Le iscrizioni saranno accettate in ordine progressivo di arrivo, fino a completamento posti. Il contratto si intende perfezionato al ricevimento da parte di Animp del modulo di iscrizione sottoscritto in ogni sua parte, a fronte del quale sarà emessa relativa fattura.

MODALITA' DI PAGAMENTO

Il pagamento dovrà essere effettuato anticipatamente alla data del corso, solo dopo il ricevimento della lettera di accettazione dalla Segreteria organizzativa.

Successivamente seguirà fattura, che sarà emessa secondo le modalità fornite sulla scheda di iscrizione.

L'importo stabilito dovrà essere versato ad Animp Servizi srl tramite **bonifico bancario** presso

UNICREDIT BANCA, Agenzia di Via Napo Torriani, 10 - 20124 Milano

IBAN: IT9010200801629000100408125- BIC/SWIFT: UNCRITM1M67

P.IVA /C.F. di Animp Servizi 07843320156

CAUSALE: CORSO PROPOSAL SKID 10/2019

RINUNCE

In caso di rinuncia effettuata per iscritto

entro il 15 ottobre 2019 sarà addebitato il 25% della quota di partecipazione;

entro il 24 Ottobre 2019 sarà addebitato il 50%

successivamente o in caso di mancata partecipazione sarà fatturata l'intera quota.

E' ammessa in qualsiasi momento la sostituzione del partecipante, che dovrà essere comunicata per iscritto.

Animp si riserva la facoltà di rimandare o annullare il corso programmato dandone tempestiva comunicazione ai partecipanti, con l'unico obbligo di provvedere al rimborso delle quote pervenute.

FORO COMPETENTE

Per qualsiasi controversia relativa all'interpretazione, all'esecuzione ed all'adempimento del seguente contratto, le Parti concordano che sarà esclusivamente competente il Foro di Milano.

**SCHEDA DI ISCRIZIONE CORSO DI FORMAZIONE
PROPOSAL MANAGEMENT**

**per Aziende che realizzano Skid e Moduli di Impianto
e per Aziende che operano su commessa**

Milano, 29-30-31 Ottobre 2019

NOME E COGNOME	
TITOLO DI STUDIO E ANNO DI NASCITA	
ATTUALE MANSIONE AZIENDALE	
AZIENDA	
SETTORE DI ATTIVITÀ DELL'AZIENDA	
SPECIFICARE SE ENTE PUBBLICO / PUBBLICA AMMINISTRAZIONE	
INDIRIZZO SEDE LEGALE PER FATTURAZIONE (VIA-CAP-CITTÀ)	
CODICE SDI E INDIRIZZO PEC PER FATTURAZIONE ELETTRONICA	
INDIRIZZO E-MAIL E CELLULARE DEL PARTECIPANTE	
INDIRIZZO E-MAIL UFFICIO CONTABILITÀ	
N. TELEFONICO	
ORDINE DI ACQUISTO (O.D.A.): SE EMESSO ALLEGARE A SCHEDA ISCRIZ.	
C.F. / P.IVA	

PER I SOGGETTI NON RESIDENTI IN ITALIA, INDICARE SE LA PRESTAZIONE CHE VERRÀ FORNITA

NELL'AMBITO DELLA VOSTRA ATTIVITÀ DI IMPRESA/COMMERCIALE È SOGGETTA AD IVA

SI NO

Quota SOCIO € 1.000,00 + IVA

Quota NON SOCIO € 1.250,00 + IVA

Riduzione del 10% per iscrizione multipla (sulla terza iscrizione e successive)

Riduzione del 10% per iscrizione **entro il 24 Settembre 2019**

Ai sensi dell'art. 1341 C.C. approviamo quanto espressamente indicato nelle Condizioni Generali del presente depliant.

La sottoscritta società/persona fisica, acquisite le informazioni di cui all'articolo 13 del Codice privacy (dal 25 maggio 2018 secondo Regolamento UE 2016/679), ai sensi dell'articolo 23 del Codice stesso, conferisce il consenso al trattamento dei dati personali effettuato da Animp - Associazione Nazionale di Impiantistica Industriale e da Animp Servizi srl, compresa la comunicazione degli stessi dati ai soggetti indicati nell'informativa.

TIMBRO E FIRMA
