



AREA COMPANY MANAGEMENT

CORSO DI FORMAZIONE IL PROPOSAL MANAGEMENT

20-21-22 Novembre 2019

SEDE: MILANO, Piazzale Morandi, 2 (presso FAST)

OBIETTIVI E DESTINATARI

Scopo del corso è fornire una visione globale dei molteplici aspetti dell'effettiva competitività dell'azione commerciale in aziende grandi, medie e piccole che forniscono servizi qualificati, impianti, forniture complesse oppure singoli componenti dell'impianto chiavi in mano.

Con la crisi in corso la competizione internazionale non si focalizza solamente sull'innovare il "cosa", ma sull'ottimizzare il "come" si produce; il personale chiave delle attività commerciali necessita pertanto di una crescita sostanziale nelle potenzialità competitive.

L'indirizzo del corso è fortemente orientato all'export globale per il quale è indispensabile l'alta professionalità delle risorse umane dei ruoli commerciali, progettuali e gestionali. Capacità e abilità di vendita che si basano sulla preparazione ottimale delle offerte e l'efficace negoziazione dei contratti attivi e passivi.

Il corso si propone di stabilire e condividere con l'aula un comune denominatore tra concetti e metodi generali e di motivare tutti ad approfondire i fondamenti della competitività aziendale sulla base del materiale fornito. L'approccio e il metodo didattico sono fortemente interattivi: da una parte i relatori esprimono competenze e conoscenze maturate in esperienze vissute, dall'altra interagiscono i partecipanti, portatori di dissimili ruoli, attività e culture aziendali.

Il corso è indirizzato prevalentemente al personale delle Direzioni Commerciali, Tecniche e Finanziarie di società operanti a commessa. E' rivolto al personale delle funzioni commerciali, tecniche e finanziarie di società *intelligence intensive* operanti a "commessa", coinvolti nelle attività di *Marketing* e *Tendering*, appaltatori e appaltanti:

- società medie e grandi, di ingegneria e contracting e di fornitura di beni strumentali, operanti nell'impiantistica e nelle infrastrutture di servizio;
- medie e piccole aziende d'ingegneria e di consulenza, fornitrici di studi preliminari e di servizi tecnico-amministrativi per lo sviluppo di stime e perizie, collaudi;
- società /enti per studi economici di settore, filiera, mercato, marketing territoriale; studi ed analisi di fattibilità tecnico-economiche, valutazioni d'impatto ambientale, *business plan*;
- società e/o studi di consulenza legale per la preparazione di capitolati di gara, organizzazione e supervisione di gare; preparazione e discussione dei contratti, contenziosi e arbitrati;
- dottorandi in ingegneria gestionale, economia aziendale e contrattualistica internazionale.

Il corso è basato sull'interazione tra esperienze diverse: da una parte i relatori che esprimono le competenze e conoscenze maturate direttamente da esperienze vissute; dall'altra i partecipanti che con dissimili ruoli, attività e culture aziendali, interpretano e recepiscono quanto può essere loro utile. Nell'interazione d'aula, tra le impostazioni e i *modus operandi* diversi dalla propria realtà, i partecipanti cercano applicazioni concrete al proprio lavoro tendenti ad innovare i loro processi.

Larga parte dei concetti e procedimenti tipici presentati nel corso hanno origine nell'esperienza impiantistica dei relatori che provengono da società d'ingegneria multinazionali. Esperienze che però sono state orientate a privilegiare quanto in pratica può essere mutuato e applicato dalle diverse esigenze dei partecipanti. Il processo di *cross fertilization* che si attua in aula è generato dagli scambi d'approcci, metodi e schemi testimoniati dai singoli relatori, a confronto con i quesiti e commenti che suscitano.

CORPO DOCENTE

Coordinatore del corso e docente: 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.

Altri docenti: *in definizione*

PROGRAMMA

20 Novembre 2019

- ▶ INTRODUZIONE AL CORSO
- ▶ GENESI DEI PROGETTI
- ▶ IL PROCESSO DI AGGIUDICAZIONE DEI CONTRATTI

- ▶ STRATEGIA DI OFFERTA (BID NO BID)
- ▶ LA PREPARAZIONE DELL'OFFERTA

21 Novembre 2019

- ▶ ELEMENTI DI CONTRATTUALISTICA
 - ▶ ALLOCAZIONE DEL RISCHIO CONTRATTUALE
 - ▶ IL CONTRATTO: CONTENUTI E GESTIONE IN AMBITO NAZIONALE E INTERNAZIONALE

(Guido Maglionario)

22 Novembre 2019

- ▶ TECNICHE DI PREVENTIVAZIONE COSTI
- ▶ LA GESTIONE DEI RISCHI DI PROGETTO IN FASE DI OFFERTA
- ▶ LA VALUTAZIONE DELL'OFFERTA
- ▶ RISCHI FINANZIARI DI PROGETTO

- ▶ LA NEGOZIAZIONE
- ▶ IL PASSAGGIO DELLE CONSEGNE

INFORMAZIONI E CONDIZIONI GENERALI

ENTE FORMATORE	ANIMP
ORARIO	primo giorno: 8.45 registrazione / 9.00 inizio lavori / Orario lezioni: 9.00 – 18.00
SEDE	Milano – P.le Morandi, 2 (presso Centro congresso FAST – 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 ARRIVARE

➤ [Piazzale Morandi, 2 - Milano](#)

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

€ 1.000,00 più IVA (quota SOCI)

€ 1.250,00 più IVA (quota NON SOCI)

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

EARLY REGISTRATION: 16 Ottobre 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 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. 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 MANAG 11/2019

RINUNCE

In caso di rinuncia effettuata per iscritto

entro il 6 Novembre 2019 sarà addebitato il 25% della quota di partecipazione;

entro il 14 Novembre 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 AL CORSO
IL PROPOSAL MANAGEMENT
20-21-22 Novembre 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 16 Ottobre 2019**

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

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
