

Area formazione
COMPANY MANAGEMENT

**CORSO DI FORMAZIONE
IL PROPOSAL MANAGEMENT**

Durata complessiva 24 ore

Date e orari:

6 sessioni in remote training, piattaforma MS-Teams:

18-19-20 – 25-26-27 Marzo 2025 (14.15 – 18.15)

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.

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.

STRUTTURAZIONE DELL'INTERVENTO FORMATIVO

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.

PROGRAMMA

MODULO 1

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

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

MODULO 2

ELEMENTI DI CONTRATTUALISTICA

- ALLOCAZIONE DEL RISCHIO CONTRATTUALE
- IL CONTRATTO: CONTENUTI E GESTIONE IN AMBITO NAZIONALE E INTERNAZIONALE

MODULO 3

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

MODULO 4

RISCHI FINANZIARI DI PROGETTO

LA NEGOZIAZIONE
IL PASSAGGIO DELLE CONSEGNE

DOCENTI

Ettore Maria MAGNANI

Direzione Energy Evolution – Technical Activities and Project execution support – ENI

Andrea CASARINO

Responsabile Onshore Plant & Floaters Tendering - SAIPEM

K&L Gates, Studio legale associato

Michele PANTALEONE

Head of Commercial Petrochemicals and Gas Monetisation - SAIPEM

Alberto PELIZZA

Group Finance Vice President - MAIRE TECNIMONT

E' possibile l'eventuale sostituzione dei docenti

n.b. La scheda è per singolo partecipante. Per iscrizioni multiple aziendali, è disponibile l'apposito modulo. [Non compilare a mano.](#)

SCHEDA DI ISCRIZIONE AL CORSO

IL PROPOSAL MANAGEMENT

18-19-20 – 25-26-27 Marzo 2025 (14.15 – 18.15) - remote training

NOME E COGNOME PARTECIPANTE	
TITOLO DI STUDIO E ANNO DI NASCITA	
ATTUALE RUOLO AZIENDALE	
AZIENDA (RAGIONE SOCIALE)	
SETTORE DI ATTIVITÀ DELL'AZIENDA	
SPECIFICARE SE ENTE PUBBLICO / PUBBLICA AMMINISTRAZIONE	
INDIRIZZO SEDE LEGALE PER FATTURAZIONE (VIA – C.A.P. – CITTA')	
CODICE SDI E INDIRIZZO PEC PER FATTURAZIONE ELETTRONICA n.b. precisare la cifra zero = Ø	
INDIRIZZO E-MAIL E CELLULARE DEL PARTECIPANTE	
INDIRIZZO E-MAIL UFFICIO CONTABILITÀ	
N. TELEFONICO	
ORDINE DI ACQUISTO (O.D.A.) Se emesso, intestare come segue: ANIMP SERVIZI S.R.L. Via Chiaravalle 8 – 20122 Milano P. IVA 07843320156 e allegare alla scheda di iscrizione	SI NO
EVENTUALE FORMAZIONE FINANZIATA SI NO	Indicare se verrà attivata per il corso, tramite i Fondi paritetici Interprofessionali. Nel caso, inviare i dati da riportare sulla fattura
PARTITA I.V.A.:	COD.FISCALE:

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**


€ 1.050,00 più IVA (quota SOCI) specificare Associazione di appartenenza
> **(ANIMP, ANIE, ANIMA, ASSOLOMBARDA, ALDAI/Federmanager)**

€ 1.280,00 più IVA (quota NON SOCI)

→ Ai sensi dell'art. 1341 C.C. dichiariamo di aver letto e di approvare quanto espressamente indicato nelle **Informazioni e Condizioni Generali** (pag. seguente). La scheda di iscrizione costituisce parte integrante del dépliant di presentazione del corso.

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, compresa la comunicazione degli stessi dati ai soggetti indicati nell'informativa.

Data di compilazione:

 **TIMBRO E FIRMA** (Legale Rappresentante o Titolare)

inviato da (nome cognome):

e-mail:



INFORMAZIONI E CONDIZIONI GENERALI

ENTE FORMATORE ANIMP Associazione Nazionale di Impiantistica Industriale - www.animp.it

SEGRETERIA Segreteria organizzativa (Beatrice Vianello) - e-mail: beatrice.vianello@animp.it
ANIMP SERVIZI S.r.l. Via Chiaravalle 8 – 20122 Milano

SCHEDA ISCRIZIONE

Inviare entrambe le pagine - scheda compilata e firmata + condizioni generali - via e-mail alla Segreteria.

QUOTE DI PARTECIPAZIONE (a persona)

€ 1.050,00 più IVA (quota SOCI) > **ANIMP, ANIE, ANIMA, ASSOLOMBARDA, ALDAI/Federmanager**

€ 1.280,00 più IVA (quota NON SOCI)

➤ Le quote comprendono il materiale didattico in formato digitale.

SCONTO PER ISCRIZIONI MULTIPLE

Per iscrizioni di oltre 2 partecipanti di una stessa azienda, sarà praticato uno sconto del 10% sulla terza quota e sulle eventuali successive.

FORMAZIONE FINANZIATA

Per i corsi ANIMP, sia in presenza, sia in modalità *remote training* (FAD), le aziende possono accedere ai Fondi Paritetici Interprofessionali.

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

A conclusione del corso, sarà inviato, su richiesta, l'attestato personale in forma digitale, previa verifica dell'effettiva partecipazione ad almeno 75% della durata totale.

ISCRIZIONI ED EROGAZIONE DEL CORSO

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 da ANIMP SERVIZI S.R.L.

Il corso sarà comunque erogato a raggiungimento di un numero minimo di partecipanti che ANIMP stabilisce in relazione alla sostenibilità dell'evento.

Le iscrizioni chiuderanno 10 giorni prima del corso. Entro tale termine, ANIMP potrà comunicare l'eventuale annullamento del corso, in caso di mancato raggiungimento del numero minimo di iscrizioni.

RINUNCE

In caso di rinuncia effettuata per iscritto:

Qualora il partecipante, per ragioni personali e non imputabili ad ANIMP decidesse di non frequentare più il corso cui si è iscritto: oltre 7 giorni lavorativi dall'inizio del corso potrà esercitare il proprio diritto di recesso e disdire l'iscrizione senza penali;

-entro 7 giorni lavorativi sarà addebitato il 25% della quota di partecipazione;

-entro 3 giorni lavorativi sarà addebitato il 50%;

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

E' ammessa in qualsiasi momento la sostituzione del/i partecipante/i, che dovrà essere comunicata per iscritto. ANIMP si riserva la facoltà di rimandare o annullare il corso programmato dandone tempestiva comunicazione, con l'unico obbligo di provvedere al rimborso delle quote pervenute.

MODALITA' DI PAGAMENTO

Il pagamento dovrà essere effettuato anticipatamente alla data del corso, **solo dopo aver ricevuto la comunicazione di conferma dalla Segreteria organizzativa e la fattura elettronica**, che verrà emessa secondo le modalità indicate sulla scheda di iscrizione.

L'importo totale della fattura dovrà essere versato ad Animp Servizi S.r.l. con RIMESSA DIRETTA VISTA FATTURA tramite bonifico bancario presso: UNICREDIT BANCA, Ag. di Via Napo Torriani, 10 - 20124 Milano IBAN: IT90I0200801629000100408125 - BIC/SWIFT:UNCRITM1229

P.IVA /C.F. di Animp Servizi S.r.l. 07843320156 - **CAUSALE B/B: C.SO PROPOSAL 03-2025**

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.