



Area formazione C O M P A N Y M A N A G E M E N T

CORSO DI FORMAZIONE

PROPOSAL MANAGEMENT NELLE AZIENDE MANIFATTURIERE DI COMPONENTI E SKID

Durata complessiva 24 ore

Date e orari:

6 sessioni in remote training, piattaforma MS-Teams:

9, 10, 11 - 16, 17, 18 Aprile 2024 (15.00 – 19.00)

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 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.

STRUTTURAZIONE DELL'INTERVENTO FORMATIVO

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.



PROGRAMMA

PRIMA SESSIONE

Genesi dei Progetti e Tecniche di preventivazione costi G. Bonasio
Sand Filters e Presentazione Packages G. Bonasio

SECONDA SESSIONE

Il processo di aggiudicazione dei contratti D. Bianchetti / P. Paralovo
La gestione dei rischi in fase di offerta D. Bianchetti / P. Paralovo
La gestione della comunicazione in fase di trattativa D. Bianchetti / P. Paralovo

TERZA SESSIONE

Allocazione dei rischi G. Maglionico
Il contratto (I^ Parte) G. Maglionico

QUARTA SESSIONE

Il contratto (II^ Parte) G. Maglionico
Ricognizione dei rischi finanziari G. Maglionico

QUINTA SESSIONE

Strategia di offerta (bid-no-bid) F. Stampacchia – A.
Costantino
La preparazione dell'offerta F. Stampacchia – A.
Costantino

SESTA SESSIONE

La valutazione dell'offerta F. Stampacchia – A.
Costantino
Passaggio delle consegne - Bonasio/Bianchetti/Stampacchia/Costantino/Maglionico/ Paralovo
Q&A - Bonasio/ Bianchetti/Stampacchia/Costantino/Maglionico/Paralovo



DOCENTI

Giorgio BONASIO

Consulente

Antonino COSTANTINO

Responsabile Sezione Package Units - Technip Energies

Guido MAGLIONICO

Consulente di Direzione aree Commerciale, Legale e Gestionale

Davide BIANCHETTI

Purchasing Group Leader & Category Manager for Packages - Tecnimont

Pierpaolo PARALOVO

Group Category Manager per Rotating Equipment, Packages e Handling Systems - Maire Tecnimont

Federico STAMPACCHIA

Package Units Purchasing Manager Global Sourcing & Procurement – Package Units Category Manager - Technip Energies

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

PROPOSAL MANAGEMENT NELLE AZIENDE MANIFATTURIERE DI COMPONENTI E SKID

9, 10, 11 - 16, 17, 18 Aprile 2024
Ore 15.00 – 19.00 - 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**


€ 1.020,00 più IVA (quota SOCI) specificare Associazione di appartenenza
> **(ANIMP, ANIE, ANIMA, ASSOLOMBARDA, ALDAI/Federmanager)**

€ 1.220,00 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)

€ 1.020,00 più IVA (quota SOCI) > **ANIMP, ANIE, ANIMA, ASSOLOMBARDA, ALDAI/Federmanager**

€ 1.220,00 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 quota/e dovrà essere versato ad **Animp Servizi S.r.l.** tramite bonifico bancario presso:
UNICREDIT BANCA, Agenzia di Via Napo Torriani, 10 - 20124 Milano

IBAN: IT9010200801629000100408125 - BIC/SWIFT:UNCRITM1229

P.IVA /C.F. di Animp Servizi S.r.l. 07843320156 - **CAUSALE B/B: C.SO PROPOSAL SKID 04/2024**

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.