



# MASTER CLASS OICE

## *FINANZIAMENTI E TENDER EUROPEI*

**4 e 5 Marzo 2026**

**OICE, Via G.B. Martini, 13 - Roma**

La Master Class si sviluppa in due giornate. Nel corso della prima (4 marzo) viene analizzato l'intero ciclo di partecipazione ai tender UE per servizi di ingegneria, dalla lettura del mercato e delle opportunità fino alla costruzione dell'offerta. Si approfondiscono i criteri di valutazione, i processi decisionali interni e le strategie per strutturare proposte tecniche competitive. Viene svolto un focus su partnership e costruzione di consorzi internazionali. Il secondo giorno (5 marzo) è dedicato a sessioni pratiche con l'obiettivo di simulare attività su tender e produrre deliverable. I partecipanti analizzano il Procurement Notice di una gara TED e preparano in partnership l'offerta.

### **PROGRAMMA**

#### **Mercoledì 4 marzo 2026 - *Formazione avanzata, 10:00 - 17:00***

**9:00 – 9:45 - Registrazione partecipanti e welcome coffee**

**9:45 – 10:00 - Intervento di apertura – Ing. Giorgio Lupoi, Presidente OICE**

**10:00 – 11:30 - Il mercato dei tender UE per l'ingegneria**

- Il portale TED e i tender per Servizi di ingegneria.
- Analisi dei trend per settore.

**11:30 – 13:00 - Opportunity Scouting & Go/No-Go**

- Requisiti di partecipazione e criteri di selezione.
- Valutazione del rischio, strumenti per la decisione interna.

**13:00 – 14:00 - Light Lunch**

**14:00 – 15:30 - Strutturare un'offerta vincente**

- La value proposition per i Servizi di ingegneria.
- L'offerta tecnica: metodologia, workplan, risk management.

**15:30 – 18:00 - Partnership & Consorzi**

- Selezione dei partner internazionali.
- Ruoli e responsabilità nei consorzi.
- Gestione dei CV e delle esperienze.



## **Giovedì 5 marzo 2026 – *Workshop operativo, 9:00 - 16:00***

### **9:00 – 11:00 - Creazione di team e analisi del tender**

- Output attesi: matrice di conformità, analisi dei requisiti tecnici, identificazione dei punti critici; prima bozza id strategia di offerta.

### **11:00 – 13:00 - Progettazione dell'offerta tecnica**

- Ogni gruppo sviluppa: struttura dell'offerta tecnica, value proposition, bozza di metodologia e workplan ad alto livello.

### **13:00 – 14:00 - Light Lunch**

### **14:00 – 15:00 - Simulazione di valutazione**

- Analisi dei criteri reali: qualità della metodologia, coerenza del team, gestione dei rischi, chiarezza e struttura.

### **15:00 – 16:00 - Debriefing e Lessons Learned**

- Analisi dei risultati.
- Miglioramento della competitività.
- Q&A.

#### ***Note informative:***

- 1. Al termine del corso, verrà rilasciato il certificato di partecipazione nominativo.**
- 2. Sono stati richiesti 12 CFP per gli ingegneri.**
- 3. Ogni partecipante compilerà un questionario di apprendimento al termine del corso.**

### **Docente: Fabio Santoni**

Attivo nell'ambito delle dei tender sia nel mercato UE che in quello delle Banche Multilaterali d'investimento da quasi 30 anni, ha al suo attivo oltre 3000 gare partecipate in tutto il mondo.

Dal 2014 diventa libero professionista e dal 2020 affianca alla sua attività di consulente quella di formatore e tutor, in diversi settori della strategia aziendale ed in variegate aree geografiche. Nel 2021, è cofondatore di ExportbyTender, attività dedicate interamente alla fornitura di servizi di supporto ai progetti ed alle gare internazionali. Collabora come formatore con ICE, UN, UNIBO, PROMOS e UNACOMA.