



CORSO DI FORMAZIONE PROPOSAL MANAGEMENT PER FORNITORI DI COMPONENTI DI BASE E/O SISTEMI/SOTTOSISTEMI

Milano, 14 – 15 Novembre 2012

Sede: FAST Centro Convegni - P.le R. Morandi 2 - Milano

OBIETTIVI E DESTINATARI DEL SEMINARIO

Il Corso di Formazione per Proposal Manager per Fornitori di Componenti di Base e/o Sistemi/Sottosistemi è un corso indirizzato prevalentemente al personale delle Direzioni Commerciali, Tecniche e Finanziarie di società che, attraverso un contratto di vendita (e non di appalto), vendono (con garanzie e obblighi specifici del tipo di contratto) componenti più o meno complessi.

Lo scopo di questo corso è fornire una visione globale, sia pure non esaustiva, dei molteplici aspetti sui quali si basa l'effettiva competitività dell'azione commerciale in aziende grandi, medie e piccole che forniscono singoli componenti di impianto.

La crisi in atto impone alla competizione internazionale di concentrare le proprie strategie non solo sull'innovazione del prodotto, ma anche sull'ottimizzazione del processo produttivo e, non ultimo, sulla crescita di capacità competitiva degli addetti al settore commerciale. Il corso è quindi fortemente orientato a stimolare lo sviluppo della professionalità delle risorse umane impiegate nei ruoli commerciali, progettuali e gestionali. Capacità e abilità di vendita si fondano su preparazione accurata delle offerte ed efficace negoziazione.

Nei tempi ristretti disponibili che impongono giornate *full immersion*, pur partendo da approcci panoramici pluridisciplinari, il corso si propone di stabilire un comune denominatore tra concetti e metodi generali condivisi con l'aula. L'intento finale è motivare tutti ad approfondire i fondamenti della propria competitività aziendale sulla base del materiale fornito.

STRUTTURA E APPROCCIO DIDATTICO

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. 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. Ragion per cui, in realtà, in questo come in altri corsi ANIMP-OICE, non ci saranno docenti e discenti, ma solo colleghi che interagiranno arricchendosi.

CORPO DOCENTE

Marco DAZ

Docente di Gestione aziendale e Marketing industriale - POLITECNICO di MILANO

Michele LENZO

Consulente Tecnico

Guido MAGLIONICO

Avvocato, Consulenza Legale alle Aziende

Ettore Maria MAGNANI

Responsabile Tendering Dept - Engineering & Construction Business Unit - SAIPEM SpA

PROGRAMMA

14 NOVEMBRE 2012

- ▶ INTRODUZIONE AL CORSO : PRESENTAZIONE E SCHEMA GENERALE DEL PROGRAMMA
(Ettore Magnani)
- ▶ IL RUOLO DEI FORNITORI DI COMPONENTI NEL "MONDO" DEGLI EPC CONTRACTORS
(Ettore Magnani)
- ▶ IL MARKETING DEI BENI INDUSTRIALI COMPLESSI
(Marco Daz)
- ▶ STRATEGIA DI OFFERTA (BID NO BID)
- ▶ L'OFFERTA
(Michele Lenzo)

15 NOVEMBRE 2012

- ▶ ELEMENTI DI CONTRATTUALISTICA
- ▶ I SISTEMI GIURIDICI
- ▶ IL CONTRATTO NEL DIRITTO ITALIANO
- ▶ COMPARAZIONE CON I CONTRATTI INTERNAZIONALI
- ▶ CONTENZIOSO: GIUSTIZIA ORDINARIA E MEDIAZIONE, CONCILIAZIONE, ARBITRATO
(Guido Maglionico)

INFORMAZIONI

ORARIO	primo giorno: 8.45 registrazione / 9.00 inizio lavori orario lezioni: 9.00 – 18.00
SEDE	FAST – P.le R. Morandi, 2 - Milano
SEGRETERIA	Segreteria organizzativa (Manuela Corbetta) manuela.corbetta@animp.it Segreteria amministrativa (Manuela Tonolini) manuela.tonolini@animp.it ANIMP – Via E. Tazzoli, 6 – 20154 Milano tel: 02-67100740 Fax: 02-67071785
SCHEDA ISCRIZIONE	Compilare e sottoscrivere la scheda di iscrizione che dovrà essere inviata alla segreteria corsi a mezzo e-mail oppure fax
COME ARRIVARE	in metropolitana : MM linea 1 – stazione Palestro - MM linea 3 stazione Turati (uscita Cavour) in tram : Linee 1 – 2 in bus : Linee 61 – 94 in treno : dalla Stazione Centrale con MM linea 3 passante ferroviario : Stazione Milano Repubblica e quindi MM linea 3 – stazione Turati Si sconsiglia l'uso dell'auto privata per difficoltà di parcheggio

CONDIZIONI GENERALI

QUOTE DI PARTECIPAZIONE	€ 650,00 più IVA 21% (quota SOCI) € 850,00 più IVA 21% (quota NON SOCI) <u>sconto quantità</u> : per iscrizioni multiple (almeno tre) sarà praticato uno sconto del 10% sulla terza quota e sulle eventuali successive <u>sconto registrazione anticipata</u> : sarà praticato uno sconto del 10% per tutte le iscrizioni che perverranno entro il 30 settembre 2012 ; questa offerta si cumula con lo sconto quantità Le quote comprendono documentazione didattica, pranzi e coffee break
MODALITA' DI ISCRIZIONE	Il contratto si intende perfezionato, con diritto di Animp ad emettere fattura, al ricevimento del modulo di iscrizione sottoscritto in ogni sua parte. Le iscrizioni saranno accettate in ordine progressivo di arrivo, fino a completamento posti.
MODALITA' DI PAGAMENTO	Il pagamento dovrà essere effettuato anticipatamente alla data del seminario, 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, Ag. Via D. Scarlatti 31 - 20124 Milano IBAN: IT87Q0200801758000100408125 - BIC/SWIFT: UNCRITM1M67 P.IVA /C.F. di Animp Servizi 07843320156
RINUNCE	In caso di rinuncia pervenuta per iscritto entro il 5 novembre 2012 sarà addebitato il 25% della quota di partecipazione; entro il 12 novembre 2012 sarà addebitato il 50% e successivamente o in caso di mancata partecipazione sarà fatturata l'intera quota. Animp si riserva la facoltà di: <ul style="list-style-type: none">- rimandare o annullare il seminario programmato dandone tempestiva comunicazione ai partecipanti, con l'unico obbligo di provvedere al rimborso delle quote pervenute.- Accettare eventuali richieste di sostituzione del nominato del partecipante che pervengano per iscritto prima dell'inizio del seminario.
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 FORNITORI DI
COMPONENTI DI BASE E/O SISTEMI/SOTTOSISTEMI
Milano, 14-15 Novembre 2012

Si chiede iscrizione per:

NOME E COGNOME	
TITOLO DI STUDIO	
ANNO DI NASCITA	
ATTUALE MANSIONE AZIENDALE	
AZIENDA	
SETTORE DI ATTIVITÀ DELL'AZIENDA	
INDIRIZZO (VIA-CAP-CITTÀ)	
INDIRIZZO E-MAIL DEL PARTECIPANTE	
INDIRIZZO E-MAIL UFFICIO CONTABILITÀ PER L'INOLTRO DELLA FATTURA	
N. DI TELEFONO	
N. DI FAX	
C.F. / P.IVA	

- Quota SOCIO € 650,00 + IVA
- Quota NON SOCIO € 850,00 + IVA
- Riduzione del 10% per iscrizione multipla (sulla terza iscrizione e successive)
- Riduzione del 10% per iscrizione entro il 30 settembre 2012

- Ai sensi dell'art. 1341 C.C. approviamo quanto espressamente indicato nelle Condizioni Generali del presente depliant.
- In ottemperanza al D.Lgs 196/2003 la restituzione della presente scheda è da considerarsi quale esplicita autorizzazione ad utilizzare le notizie ivi contenute per gli scopi relativi all'iniziativa stessa.

TIMBRO E FIRMA