

DESTINATARI DEL CORSO

Il 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 infrastrtture di servizio;
- ♦ medie e piccole aziende di ingegneria e di consulenza, fornitrici di studi preliminari e di servizi tecnico-amministrativi per lo sviluppo di stime e perizie, collaudi, etc.;
- ♦ societàlenti per studi economici di settore, filiera, mercato, marketing territorial, etc.; studi ed analisi di fattibilità tecnico-economiche, valutazioni di impatto ambientale, business plan, etc.;
- ♦ società elo studi di consulenza legale per la preparazione di capitolati di gara, organizzazione e supervisione di gare; preparazione e discussione dei contratti, contenziosi e arbitrati, etc.;
- ♦ dottorandi in ingegneria gestionale, economia aziendale e contrattualistica internazionale.

RELATORI E RELATIVI SETTORI DI COMPETENZA

- **MICHELE TITOLO (COORDINATORE)**
CONSULENTE AZIENDALE, DOCENTE MIP
(COMPETITIVE BIDDING E FORMAZIONE MANAGERIALE)
- **PAOLO FRASCAROLO**
HEAD OF FINANCE
TECHINT FINANZIARIA SRL
- **ROBERTO MORI**
DIRECTOR SPECIAL PROJECTS
TENOVA GROUP
- **MAURIZIO PAGLIERINI**
CONSULENTE DIREZIONE COMMERCIALE
SIIRTEC NIGI SPA
- **ANDREA ROSSI**
MANAGING PARTNER, CONSULENTE DI DIREZIONE AZIENDALE
INNOVACTING SRL
- **GIAMPAOLO SALSÌ**
PARTNER STUDIO LEGALE
MARINI SALSÌ & ASSOCIATI

CONDIZIONI GENERALI

QUOTE DI PARTECIPAZIONE	Aziende Associate /Università / Dottorandi € 1.300,00 Aziende non Associate € 1.600,00 Alle suddette quote aggiungere 20% IVA. Le società che dovessero iscrivere più partecipanti avranno diritto ad una riduzione del 10% Le quote comprendono la partecipazio- ne ai lavori, la documentazione didatti- ca, il libro “La Competizione Internazio- nale nel mondo dell’impiantistica” di M. Titolo, pranzi e coffee break.
ISCRIZIONE	Il contratto si intende perfezionato, con diritto di Animp Servizi ad emette- re fattura, al ricevimento del modulo di iscrizione qui allegato e sottoscritto in ogni sua parte. Le iscrizioni saranno accettate in ordine cronologico d’arrivo, fino a completamente posti. L’organizzazione del corso è subordinata al numero di iscrizioni che perverranno entro la data del 20 maggio 2008

RINUNCE	In caso di rinuncia pervenuta per iscrit- to entro il 30 maggio 2008 sarà addebitato il 25% della quota di parte cipazione; entro il 5 giugno 2008 sarà addebitato il 50% e successiva- mente, o in caso di mancata participa- zione l’intera quota. Animp si riserva la facoltà di rimandare o annullare il corso programmato dan- done tempestiva notizia ai partecipan- ti, con l’unico obbligo di provvedere al rimborso delle quote già pervenute e/o di accettare eventuali richieste di sostit- uzione del nominativo del partecipan- te che pervengano per iscritto prece- dentemente alla data del corso.
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.

MODALITÀ DI PAGAMENTO	Il pagamento dovrà essere effettuato anticipatamente alla data del corso, dopo il ricevimento dell’accettazione da parte di Animp. Successivamente seguirà fattura, che sarà emessa secondo le modalità forni- te sulla scheda di iscrizione. L’importo stabilito dovrà essere versa- to ad ANIMP Servizi srl tramite bonifico bancario sul c/c 8462631 presso la Banca di Roma - Ag. di Via Scarlatti 20124 Milano IBAN: IT67N0300201614000008462631 P.IVA/C.F. Animp Servizi: 07843320156
-----------------------	---

ORARIO	Registrazione partecipanti ore 9.00 Orario lezioni: 9.00 - 18.00
SEDE	FAST CENTRO CONGRESSI P.le R. Morandi, 2 - Milano AULA B - 1° piano
SEGRETERIA	ANIMP - Via E. Tazzoli, 6 20154 Milano (Manuela Corbetta) tel: 02-67100740 - fax: 02-67071785 e.mail: manuela.corbetta@animp.it Numero telefonico da utilizzare in caso di comunicazioni urgenti duran- te il corso: tel 02-77790304
SCHEDA DI ISCRIZIONE	Compilare e sottoscrivere la scheda di iscrizione che dovrà essere inviata al fax 02-67071785 oppure all’indirizzo e-mail manuela.corbetta@animp.it

ALBERGHI	Coloro che fossero interessati alla sistemazione alberghiera potranno chiedere informazioni alla segreteria corsi
----------	---

COME ARRIVARE

IN METROPOLITANA	MM Linea 1 - Stazione Palestro MM Linea 3 - Stazione Turati Linee 1 - 2 Linee 61 - 94 Dalla Stazione Centrale con MM Linea 3
IN TRAM IN BUS IN TRENO	Stazione Milano Repubblica e quindi MM Linea 3 - Stazione Turati
PASSANTE FERROVIARIO	
Difficoltà di parcheggio nella zona: si sconsiglia l’utilizzo dell’auto	

ANIMP
Associazione Nazionale di Impiantistica Industriale

OICE
Associazione delle organizzazioni di ingegneria, di architettura e di consulenza tecnico- economica

CORSO DI SPECIALIZZAZIONE

ANIMP
Associazione Nazionale di Impiantistica Industriale

OICE
Associazione delle organizzazioni di ingegneria, di architettura e di consulenza tecnico-economica

BUSINESS DEVELOPMENT AND PROPOSAL MANAGEMENT

(SVILUPPO DEL MERCATO E INGEGNERIA D’OFFERTA)

10-11-12-13 GIUGNO 2008

FAST CENTRO CONGRESSI
P.le R. Morandi, 2 - Milano

GENESI DEL CORSO

Dal 1987 ANIMP-OICE hanno erogato 20 edizioni annuali, continuamente aggiornate, del **Corso di Formazione per Proposal Manager**, corso indirizzato prevalentemente al personale delle **Direzioni commerciali, tecniche e finanziarie di Società operanti a commessa**, con oltre 500 partecipanti da tutto il Paese.

Le esigenze di Società e Studi professionali fornitori di soli servizi ci chiedono ora l'integrazione e l'approfondimento di tutte le attività antecedenti la competizione per l'acquisizione del contratto; fattibilità, prospezione e segmentazione dei mercati, sia di beni industriali sia di servizi, consulenza, ingegneria, etc.

Quindi questo nuovo corso coprirà tutta la filiera tematica dei processi di **Business Development: feasibility, marketing, tendering and competitive bidding**.

OBIETTIVI DEL CORSO

Fornire una visione globale, sia pure non esaustiva, dei molteplici aspetti sui quali si basa l'effettiva competitività dell'azione commerciale di aziende grandi, medie e piccole che forniscono sia servizi qualificati sia forniture complesse, dai singoli componenti all'impianto completo chiavi in mano.

Poichè la competizione internazionale non si focalizza maggiormente sul cambiare il "cosa", ma sull'ottimizzare il "come" si produce, il personale chiave delle attività commerciali che precedono necessita percorsi continui di crescita delle capacità gestionali, relazionali e competitive.

Quindi l'indirizzo del corso è fortemente orientato all'export globale per il quale è indispensabile l'alta professionalità delle risorse umane dedicate ai ruoli commerciali. Capacità di prospezione dei mercati e abilità di vendita basate sulla preparazione ottimale delle offerte e l'efficace negoziazione dei contratti.

Nei tempi ristretti disponibili che impongono giornate full immersion, pur partendo necessariamente da visioni panoramiche pluri-disciplinari, lo scopo finale del corso è di stabilire un comune denominatore di concetti e metodi generali condivisi con l'aula. L'intento è motivare tutti ad approfondire i fondamenti della propria competitività aziendale sulla base del materiale fornito.

Quest'ultimo obiettivo, determinante per la competitività, sarà oggetto di un **Business Game**.

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 parte i partecipanti che con dissimili ruoli, attività e culture aziendali, interpretano e recepiscono quanto può essergli 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 multinazionali, di ingegneria e costruzione o di consulenza specializzata. 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 di 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.

PROGRAMMA

martedì 10 giugno 2008

- ◆ PRESENTAZIONE DEL CORSO - GENESI DEI PROGETTI E VERIFICA DI FATTIBILITÀ
- ◆ IL PROCESSO DI ACQUISIZIONE DEL CONTRATTO: PROCEDURE DELLE GARE, FATTORI CRITICI DI SUCCESSO - VALUTAZIONE BID-NO-BID DECISION
- ◆ MARKETING DEI BENI/SERVIZI COMPLESSI: LA PROSPEZIONE DEI MERCATI, PRICING, DISTRIBUZIONE E COMUNICAZIONE B2B, ETC
- ◆ LA SEGMENTAZIONE DEI MERCATI: VALUTAZIONE E POSIZIONAMENTO

mercoledì 11 giugno 2008

- ◆ IL SISTEMA INFORMATIVO DI MARKETING INTELLIGENCE
- ◆ GENESI, ANALISI E GESTIONE DEI RISCHI DI PROGETTO
- ◆ LA PREPARAZIONE DELL'OFFERTA PER BENI / IMPIANTI E PER SOLI SERVIZI
- ◆ TECNICHE DI PREVENTIVAZIONE E DI PRICING - RUOLO DEL PROPOSAL MANAGER

giovedì 12 giugno 2008

- ◆ I PRINCIPI DELLA CONTRATTUALISTICA: TIPOLOGIA DEI CONTRATTI
- ◆ CONTRATTI INTERNAZIONALI: SISTEMI GIURIDICI, GESTIONE DEI RISCHI, CONTENZIOSO E ARBITRATO, ETC
- ◆ IL FINANZIAMENTO DELL'OFFERTA:STRUMENTI E TIPI DI CREDITO ALL'ESPORTAZIONE, ASSICURAZIONI, PROJECT FINANCING
- ◆ LA VALUTAZIONE E IL FOLLOW-UP DELL'OFFERTA: CRITERI E METODI, SICUREZZA NELLA COMPETIZIONE, ETC

venerdì 13 giugno 2008

- ◆ LA TRATTATIVA COMMERCIALE: PRINCIPI, OBIETTIVI E PROCEDIMENTI
- ◆ LA NEGOZIAZIONE DELL'OFFERTA: CONDUZIONE, STRATEGIE E TATTICHE
- ◆ NEGOZIAZIONE SIMULATA IN AULA:

Il pomeriggio dell'ultimo giorno si formeranno due gruppi di volontari, sei componenti ciascuno, che impersoneranno le controparti della trattativa simulata, mentre i restanti colleghi assumeranno il ruolo di "valutatori" del Business Game. Il conduttore leggerà e commenterà in aula il Case Study sul quale si baserà la simulazione; poi consegnerà, separatamente a ciascun gruppo, il documento con le rispettive condizioni iniziali di partenza, obiettivi ottimali e intermedi, vincoli e limiti (walkaway options). Per un tempo limitato, in locali separati, i due gruppi si prepareranno alla negoziazione, seguiti sempre da un Relatore e dalla metà dei valutatori opportunamente istruiti. Pronti i due team, disposti a fronte al tavolo negoziale, avranno a disposizione un'ora entro la quale dovranno cercare di raggiungere un risultato. In conclusione, l'aula ricostituita in plenaria, valuterà l'efficacia e l'efficienza dell'esercitazione.

**CORSO
ANIMP - OICE**

**BUSINESS DEVELOPMENT E PROPOSAL MANAGEMENT
(SVILUPPO DEL MERCATO E INGEGNERIA D'OFFERTA)
10-11-12-13 GIUGNO 2008**

Chiediamo l'iscrizione per:

NOME E COGNOME E ANNO DI NASCITA:

TITOLO DI STUDIO:

ATTUALE MANSIONE AZIENDALE/RUOLO/INCARICO:

AZIENDA/ENTE/UNIVERSITA'/STUDIO:

SETTORE DI ATTIVITÀ DELL'AZIENDA/SPECIALIZZAZIONE:

INDIRIZZO (VIA-CAP-CITTA'):

E-MAIL:

TEL FAX

C.F. / P.IVA

- ☐ Quota SOCIO e DOTTORANDI € 1.300,00 + IVA 20%
- ☐ Quota NON SOCIO € 1.600,00 + IVA 20%
- ☐ Sconto 10% per iscrizione di più persone appartenenti alla stessa Azienda

Ai sensi dell'art. 1341 C.C. approviamo espressamente quanto indicato alla clausola rinunce di cui alle Condizioni Generali indicate sul retro del presente depliant

TIMBRO E FIRMA

In ottemperanza alla 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