

Corso di formazione per **PROPOSAL MANAGER** Milano, 27 – 28 – 29 GENNAIO 2010

Sede: FAST CENTRO CONGRESSI (P.le R. Morandi, 2 – Milano)

OBIETTIVI E DESTINATARI DEL SEMINARIO

Dal 1987 l'ANIMP ha 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.

Lo scopo di tutti questi corsi ANIMP è stato sempre 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 servizi qualificati, forniture complesse oppure singoli componenti dell'impianto chiavi in mano.

Poiché con la crisi in corso la competizione internazionale non si focalizza solamente sull'innovare il "cosa", ma sull'ottimizzare il "come" si produce, il personale chiave delle attività commerciali che precedono le acquisizioni necessita più che mai di una crescita sostanziale delle capacità 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.

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.

Il corso è 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, ecc.;
- società /enti per studi economici di settore, filiera, mercato, marketing territoriale, ecc.; studi ed analisi di fattibilità tecnico-economiche, valutazioni d'impatto ambientale, *business plan*, ecc.;
- 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, ecc.;
- dottorandi in ingegneria gestionale, economia aziendale e contrattualistica internazionale.

STRUTTURA E APPROCCIO DIDATTIVO

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. 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

Michele TITOLO - coordinatore e docente

Consulente di Direzione e docente ANIMP e MIP (Politecnico di Milano)

Giuliano CAVAGNOLI

Director, Marketing & Sales NOOTER/ERIKSEN INC.

Paolo FRASCAROLO

Head of Finance TECHINT FINANZIARIA SpA

Guido MAGLIONICO

Avvocato, Consulenza Legale alle Aziende

Maurizio PAGLIERINI

Estimate Department Manager CENTRO TECNICO DI GRUPPO SpA (ITALCEMENTI GROUP)

Giampaolo SALSI

Avvocato Studio Legale MARINI SALSI PICCIAU

PROGRAMMA

27 GENNAIO 2010

- ▶ PRESENTAZIONE DEL CORSO DA PARTE DEL COORDINATORE (Michele Titolo)
- ▶ GENESI DEI PROGETTI E VERIFICA DI FATTIBILITÀ (Michele Titolo)
- ▶ IL MARKETING DEI BENI INDUSTRIALI COMPLESSI (Andrea Rossi)
- ▶ IL PROCESSO DI ACQUISIZIONE DEL CONTRATTO (Michele Titolo)
- ▶ I RISCHI DI PROGETTO IN FASE DI OFFERTA (Giuliano Cavagnoli)

28 GENNAIO 2010

- ▶ LA PREPARAZIONE DELL'OFFERTA (Michele Titolo)
- ▶ TECNICHE DI PREVENTIVAZIONE E DI PRICING (Maurizio Paglierini)
- ▶ IL FINANZIAMENTO DELL'OFFERTA IN TEMPO DI CRISI (Paolo Frascarolo)
- ▶ LA VALUTAZIONE DELL'OFFERTA (Michele Titolo)

29 GENNAIO 2010

- ▶ I CONTRATTI INTERNAZIONALI, RISCHI GIURIDICI, CONTENZIOSO E ARBITRATO (Guido Maglionico)
- ▶ I PRINCIPI DELLA CONTRATTUALISTICA (Giampaolo Salsi)
- ▶ LA NEGOZIAZIONE COMMERCIALE (Michele Titolo)
- ▶ LA TRATTATIVA PER L'ACQUISIZIONE DEL CONTRATTO (Michele Titolo)

INFORMAZIONI

ORARIO	primo giorno: 9.00 registrazione / 9.15 inizio lavori Orario lezioni: 9.00 – 18.00
SEDE	FAST Centro Congressi – P.le R. Morandi, 2 – Milano - AULA “B” – 1° piano
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
SCHEDE ISCRIZIONE	Compilare e sottoscrivere la scheda di iscrizione che dovrà essere inviata alla segreteria corsi con fax o e-mail
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 causa difficoltà di parcheggio nella zona

CONDIZIONI GENERALI

QUOTE DI PARTECIPAZIONE	€ 1.150,00 più IVA 20% (quota SOCI) € 1.350,00 più IVA 20% (quota NON SOCI) <u>sconto quantità</u> : per iscrizioni multiple sarà praticato uno sconto del 10% sulle quote a partire dal 3° iscritto <u>sconto registrazione anticipata</u> : sarà praticato uno sconto del 10% per tutte le iscrizioni che perverranno entro il 15 dicembre 2009; questa offerta si cumula con lo sconto quantità Le quote comprendono documentazione didattica, pranzo 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 corso, 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 DI ROMA, Ag. Via Scarlatti 20124 Milano IBAN IT87Q0200801758000100408125 - BIC UNCRIT2 P.IVA /C.F. di Animp Servizi 07843320156
RINUNCE	In caso di rinuncia pervenuta per iscritto entro il 18 gennaio 2010 sarà addebitato il 25% della quota di partecipazione; entro il 25 gennaio sarà addebitato il 50% e successivamente o in caso di mancata partecipazione sarà fatturata l'intera quota. Animp si riserva la facoltà di: - 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
PER PROPOSAL MANAGER
Milano, 27-28-29 Gennaio 2010**

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 € 1.150,00 + IVA
- Quota NON SOCIO € 1.350,00 + IVA
- Riduzione del 10% per iscrizione multipla (a partire dalla terza)
- Riduzione del 10% per iscrizione entro il 15 dicembre 2009

TIMBRO E FIRMA