

Moduli aperti:

- agli ex-partecipanti della Community SDA-FARE
- agli iscritti FARE
- ai loro colleghi interessati

CORSO 1: Milano, 21-22 settembre 2010 (si veda programma sotto Allegato)

“Acquisti in Sanità’: stato dell’arte e prospettive, strategie e modelli tra autonomia aziendale e centralizzazioni”

Durata e Calendario: 2 gg per un totale di 16 ore

Valore Economico: 1000 Euro

Per gli iscritti FARE: 500 Euro

Per i membri della MASan Community Sda Bocconi-FARE: 400 Euro

La serata del 21 settembre dalle 20,00 in poi, i partecipanti saranno invitati a partecipare ad un'esperienza di laboratorio teatrale: **“Teatralità e parlare in pubblico”**

CORSO 2: Milano, 23-24 mattina, settembre 2010 (si veda programma sotto Allegato).

”Acquisti in Sanità: E-procurement e sistemi dinamici di acquisizione nel Marketing di acquisto esterno”

Durata e Calendario: 1,5 gg per un totale di 12 ore

Valore Economico: 900 Euro

Per gli iscritti FARE: 500 Euro

Per i membri della MASan Community Sda Bocconi-FARE: 300 Euro

Acquistando entrambi i moduli si ha diritto ad una ulteriore agevolazione pari a 100 Euro.

Per iscrizioni lorella.binetti@sdabocconi.it, 02-5836-6830 (Scheda di iscrizione in Depliant Allegato)

Per Info francesco.bof@sdabocconi.it 338-3350580 (Direzione e Coordinamento).

Con l’auspicio di suscitare il Vostro gradimento ed interesse, e di avere presto l’occasione di incontrarla,
Cordiali Saluti

Il Comitato Scientifico del MASan.

SDA Bocconi e FARE

- Il corso è stato progettato per rispondere alle specifiche esigenze espresse dai partecipanti delle precedenti edizioni del MASan e per comprendere le dinamiche evolutive in atto. Gli iscritti saranno invitati, nelle settimane precedenti l’avvio dei 2 moduli, a manifestare le loro esigenze via email al Coordinatore e Direttore del MASan V, francesco.bof@sdabocconi.it
- **La serata del 21 settembre dalle 20,00 in poi**, i partecipanti saranno invitati a partecipare ad un'esperienza di laboratorio teatrale: **“Teatralità e parlare in pubblico”** L’iniziativa si propone come un’occasione del percorso didattico del MASan, per sperimentare, provare e condividere le proprie capacità espressive siano esse nuove o sconosciute. La serata rappresenta uno spazio “libero” destrutturato in contrapposizione alle consuete lezioni frontali, in cui poter ricercare e sperimentare nuove modalità espressive fisiche e sensoriali attraverso un percorso che si snoda tra il corpo, la voce ed il testo

CORSO 1

Martedì 21 settembre 9,00-17,30

Mercoledì 22 settembre 9,00-17,30

“Acquisti in Sanita’ nelle Aziende e nelle Centrali: strategie, modelli e stato dell’arte-”

Perche’ il corso

Indirizzo, regolazione e gestione dei rapporti Pubblico-Privato e dei possibili modelli di acquisizione dei fattori produttivi presentano un panorama variegato e ben lungi dall’essere univoco. Diverse esigenze di contenimento della spesa, richieste di servizio e caratteristiche strutturali dei mercati determinano diversi modelli e progetti di centralizzazione, molti dei quali non hanno ancora affrontato la fase di implementazione, critica, rispetto ai processi di cambiamento. In particolare ci si focalizzerà sulla necessità reale di centralizzazione e sulle possibilità di formalizzazione e replicabilità dei modelli centralizzati su contenuti ed aree-obiettivo (es. Capitolato per le Tecnologie Sanitarie), aree geografiche (es. Toscana, Sicilia, Piemonte), su variabili strategiche paese, anche rispetto a benchmark esterni. Il corso non si limiterà dunque ad obiettivi di aggiornamento, trasferimento conoscenze, riconoscimento di competenze, ma si porrà come contenitore in cui, attraverso la formazione di nuovi network, saranno affrontati dibattiti politico-istituzionali, anche attraverso il coinvolgimento di stakeholder di riferimento.

E’ urgente dotarsi di strumenti e criteri di valutazione delle centralizzazioni anche alla luce della potenziale involuzione dei servizi. Capire i soggetti organizzativi coinvolti significa 1) fare un’analisi delle policy, in prospettiva, che influenzano la gestione dei servizi sanitari strategici e le relazioni tra la Sanita’ pubblica e mercati, 2) individuare e capire il proprio ruolo cogliendo l’occasione per ricollocarsi e riqualificare la professione. In particolare sarà svolta un’analisi delle “reazioni” dell’offerta alla centralizzazione della domanda e del suo impatto sul mercato delle forniture. I contenuti si orienteranno su criticità ricorrenti durante la partecipazione a gare aggregate, possibili soluzioni, processi decisionali attivabili.

Docenti Sda (Attilio Gugiatti-Manuela Brusoni), esperti FARE e/o esterni selezionati sulle competenze

Processi di centralizzazione e razionalizzazione degli acquisti: obiettivi, logiche realizzative e strumenti di gestione

- Le esperienze regionali in Italia: modelli, differenze, difficoltà
- Le piattaforme regionali di e-procurement ed il MEPA
- : una variabile strategica?
- La funzione acquisti tra iniziative regionali e autonomia aziendale
- Gli acquisti sopra-sotto soglia, in economia ed i regolamenti nei diversi modelli e nelle diverse tipologie di convenzioni e procedure. Esempi con riguardo a spesa comune e specifica;
- Politiche regionali e innovazione tecnologica: presentazione di un caso e lavori di gruppo
- Il governo delle tecnologie sanitarie, Horizon scanning e HTA nei confronti internazionali
- Ruoli ed organismi del sistema: CONSIP, i Ministeri, Le agenzie regionali, Il COTE e il ruolo di Agenas, CUD
- Modelli e processi di centralizzazione degli acquisti: reazioni ed analisi dei diversi settori di mercato. Aspetti e criticità rilevate all’unanimità presentazione risultati di un Focus sulle tecnologie. (con la partecipazione del mondo delle imprese).

CORSO 2

Giovedì 23 settembre, 9,00-17,30

Venerdì 24 settembre, mattino 9,00-12,30

Acquisti in Sanità: E-procurement e Sistemi Dinamici di Acquisto nel Marketing di Acquisto Esterno”

Perché il corso

Nel corso di una ricerca svolta da Sda Bocconi su un campione di 40 Aziende Sanitarie attraverso questionario erogato ai Responsabili Acquisti, Gare, Appalti volta ad appurare le difficoltà organizzative ad affrontare il cambiamento portato dalle centralizzazioni e in genere dall'implementazione di strumenti di gestione giuridici (nuove procedure) e tecnologici (es. e-procurement). È emerso che le Fasi maggiormente presidiate in termini di relative competenze sono la Fase amministrativa di gestione della gara d'appalto e la Fase di gestione ordini; per contrattare gli intervistati manifestano unanimemente la necessità di sviluppare competenze, forme di integrazione e meccanismi operativi con riguardo a) all'analisi della domanda di salute per la definizione del fabbisogno (perché devo acquistare cosa) che inficia capacità di pianificazione e programmatoria, b) alle analisi di settore, di calcolo degli indici prestazionali delle imprese e di marketing di acquisto esterno in genere, c) alla realizzazione dell'e-procurement, implementazione degli strumenti che lo caratterizzano (aste e cataloghi elettronici) e sviluppo di relative competenze anche alla luce della necessaria integrazione con le piattaforme centralizzate in alcune Regioni.

Il problema organizzativo e di change management è minore se si considerano beni/servizi routinari, a bassa complessità e con scarsa incidenza sul servizio finale (cancelleria, stampanti etc), ma diventa macroscopico (e con influenza anche sulla politica) quando i fattori produttivi sono oggetto di innovazione tecnologica e si calano su servizi complessi ad alto costo, ad alto impatto sui bisogni di salute del territorio e che coinvolgono percentuali significative di utenti delle Aziende Sanitarie.

E' dunque piu' che mai prioritario fornire conoscenze e sviluppare competenze per il miglioramento delle relazioni tra la Sanità che acquista ed i mercati di riferimento, anche attraverso modalita' e strumenti elettronici (e-procurement, sistemi dinamici di acquisizione), per l'individuazione di prassi o modelli di gestione virtuosi nell'interesse pubblico e privato, ed, infine per prepararsi ad affrontare i cambiamenti istituzionali ed organizzativi in atto.

Docenti Sda (Matteo Giuffrida-Giuseppe Stabilini), /esperti FARE e/o selezionati sulle competenze

- Processo di Acquisto secondo l'approccio del Marketing di Acquisto Esterno
- Procedure pubbliche paper-less, Sistemi di eProcurement a supporto degli acquisti: aste e cataloghi elettronici;
- Strategie e mercati. Competenze ed impatto organizzativo dell'e-procurement: costi, tempi, standardizzazione, deleghe;
- I sistemi dinamici di acquisizione ex Direttiva 18/2004: innovazione e flessibilità per la risposta organizzativa all'utente interno ed esterno;
- Come applicare la procedura sotto il profilo giuridico;
- Come applicare la procedura sotto il profilo organizzativo: tempi, costi, competenze, opportunità;
- Il Marketing di Acquisto esterno e strumenti di inquadramento strategico degli acquisti;
- Analisi e valutazione del mercato delle forniture, rating dei fornitori, indici di prestazione e costruzione dell'albo fornitori;
- Integrazione di e-procurement e sistemi dinamici di acquisizione nelle logiche di mktg di acquisto esterno.