

FINALITÀ

Il corso illustra contenuti e cautele del dialogo tecnico tra imprese o associazioni di categoria da una parte e stazione appaltante dall'altra, nella fase - antecedente l'indizione della gara - della predisposizione del bando e del capitolato tecnico. Le consultazioni preliminari di mercato sono illustrate con riferimento a case history e con la testimonianza diretta di stazioni appaltanti.

Organizzazione proattiva dell'ufficio gare/acquisti, analisi critica e strategica della procedura di gara, leale collaborazione imprese/associazioni di categoria-stazione appaltante, promozione dei c.d. appalti innovativi basati sull'acquisto del "valore"

METODOLOGIA



- Interazione docente/corsisti, taglio operativo, Testimonianze stazioni appaltanti, Case history
- Verifica apprendimento (test 70, orale 30) e Rilascio attestato.

COSTO DEL CORSO

euro 500,00

(euro 467,81+iva 22% e cap 4%, meno ritenuta di acconto 20%)

LETTURE CONSIGLIATE

- Linee guida n.2 Anac Offerta economicamente più vantaggiosa
- Linee guida n. 8 Anac Acquisti infungibili
- Linee guida n. 14 Anac Consultazioni preliminari di mercato

TARGET

Tender offices - Associazioni di categoria
Strutture marketing - Strutture commerciali

CALENDARIO CORSI

29 gennaio 2020
ore 9.30:12:45 ~ 14:00: 17:30

26 Febbraio 2020
ore 9.30:12:45 ~ 14:00: 17:30

PROGRAMMA

STRATEGIA PRELIMINARE DI MERCATO CONOSCERE LE STAZIONI APPALTANTI

- Analisi del mercato e trasparenza del settore
- "Pubblicizzazione" delle opportunità future
- Ricerca delle opportunità
- La strategia: prezzo o qualità

APPALTI BASATI SUL VALORE, "ACQUISTARE-VENDERE VALORE"

- Concentrazione delle stazioni appaltanti
- Identificazione key stakeholders
- Approcciare gli stakeholders: limiti, rischi, accortezze
- Promotion: la definizione dei messaggi, brand vs value
- Value Based Procurement

LE GARE COME OPPORTUNITÀ DI ACCESSO AL MERCATO

- Consultazioni preliminari di mercato
- Esclusività ed infungibilità
- Principio di proporzionalità
- Procedure aperte e negoziate: gli appalti innovativi
- Le 4 P negli acquisti pubblici