

## **EXECUTIVE MASTER IN PUBLIC PROCUREMENT**

N. 7 giornate formative per un totale di 56 ore  
(26 e 27 giugno – 09-10 luglio – 24-25 settembre – 01 ottobre 2019  
n. 7 giorni da 8 ore per un totale di 56 ore)  
Sede del Master: aula formativa AQP

### **Programma**

#### **A -NORMATIVA PER IL PROCUREMENT (d.Lgs 50/2016)**

- I principi del Codice dei contratti pubblici;
- La procedura di gara;
- L'esecuzione del contratto.
- Aggiornamenti in merito al Codice degli Appalti

#### **B – GOVERNARE E ORGANIZZARE GLI ACQUISTI**

##### **L'IMPORTANZA DEL PRESIDIO DEGLI ACQUISTI NELLE AZIENDE**

- Incidenza Acquisti da terzi \ Fatturato
- I macro-obiettivi della Funzione Acquisti

##### **IL PROCESSO DI ACQUISTO E LA SUA GOVERNANCE**

- Il Processo di Acquisto nelle aziende
- Up stream: le fasi a monte del contratto
- Down stream: le fasi a valle del contratto
- I diversi ruoli della Direzione Acquisti nelle Aziende
- I principi chiave della Governance
- Modelli Centro-Periferia
- I principali Ruoli del Processo
- Le competenze chiave del Buyer



Dasa-Rägister  
UNI EN ISO 9001 :2015  
IQ-0119-01

**ISFORM & Consulting Srl**

*Istituto di Formazione Manageriale & Consulting Srl*

Via Guido Dorso n. 75 - 70125 Bari ☎ 080.5025250 - Fax 080.2142146

[www.isformconsulting.it](http://www.isformconsulting.it) - [info@isformconsulting.it](mailto:info@isformconsulting.it) - [isform.srl@pec.it](mailto:isform.srl@pec.it)

REA BA-569589 - P.I. e C.F. 07607700726 - Capitale Sociale € 50.000,00 i.v.

## LE STRATEGIE DI ACQUISTO

- La Domanda:
- Analisi della Spesa
- Analisi dei fabbisogni
- Analisi critica dei vincoli aziendali
- L'Offerta ed i mercati di Fornitura
- La conoscenza dei mercati: commodity, specialty, speculativi
- La competitività dei mercati : vincoli esterni
- Il Marketing di Acquisto
- Definire le Strategie:
- Le principali "Matrici" e gli scenari di riferimento
- Il Total Cost of Ownership
- Rendere Operative le Strategie di Acquisto

## IL PROCESSO NEGOZIALE (ambito Privatistico)

- La Richiesta di Acquisto
- La Selezione dei Fornitori
- La Richiesta di Offerta
- La Tabulazione
- Il TCO e la Ponderazione
- La Negoziazione finale
- La chiusura del contratto (cenni)

## LA GESTIONE DEI CONTRATTI ESISTENTI

- Contratti quadro
- Prelievi da Contratti Quadro
- La Compliance

## I SISTEMI A SUPPORTO DEI PROCESSI DI ACQUISTO

- I principali moduli ERP
- I principali portali di Acquisto Procure-ti-Pay
- Cenni sul futuro dei sistemi Informativi a supporto del Procurement



Dasa-R&gister  
UNI EN ISO 9001 :2015  
IQ-0119-01

### **ISFORM & Consulting Srl**

*Istituto di Formazione Manageriale & Consulting Srl*

Via Guido Dorso n. 75 - 70125 Bari ☎ 080.5025250 - Fax 080.2142146

[www.isformconsulting.it](http://www.isformconsulting.it) - [info@isformconsulting.it](mailto:info@isformconsulting.it) - [isform.srl@pec.it](mailto:isform.srl@pec.it)

REA BA-569589 - P.I. e C.F. 07607700726 - Capitale Sociale € 50.000,00 i.v.

## LA MISURA DEGLI OBIETTIVI DELLA FUNZIONE

- Definizione degli obiettivi
- La definizione dei KPI
- Modelli di reporting

## SVILUPPARE E GESTIRE LE RELAZIONI CON I FORNITORI

- Il ruolo dei Fornitori nel Processo di Acquisto Aziendale
- La gestione di un albo fornitori:
  - Classificazione
  - Qualifica (Etica, Tecnica, Processo, Eco-Fin, Sicurezza...)
  - Rating
- Il Processo di Vendor Management in Azienda
- La Distribuzione della Validazione per “competenza aziendale”
- Il Dossier di Qualifica
- Il Comitato Fornitori

## C – ETICA E PROCUREMENT

- Conflitto di interessi e dilemmi etici;
- Corruzione e appalti;
- Problematiche etiche e D.Lgs. 231/01;

## D – CONTRATTUALISTICA PRIVATA

- Teoria generale del contratto;
- Case study;



Dasa-Rägister  
UNI EN ISO 9001 :2015  
IQ-0119-01

**ISFORM & Consulting Srl**

*Istituto di Formazione Manageriale & Consulting Srl*

Via Guido Dorso n. 75 - 70125 Bari ☎ 080.5025250 - Fax 080.2142146

[www.isformconsulting.it](http://www.isformconsulting.it) - [info@isformconsulting.it](mailto:info@isformconsulting.it) - [isform.srl@pec.it](mailto:isform.srl@pec.it)

REA BA-569589 - P.I. e C.F. 07607700726 - Capitale Sociale € 50.000,00 i.v.

**Relatori:**

• **Avv. Roberta Silvana Bertolani**

• **Ing. Giovanni Noberasco**

**Coordinatore:**

• **Dott. Giuseppe Diretto – Commercialista – Professore a contratto Politecnico di Bari in “Economia e Organizzazione aziendale”**

<b>Data</b>	<b>26 e 27 giugno – 09-10 luglio – 24-25 settembre – 01 ottobre 2019</b> <b>n. 7 giorni da 8 ore per un totale di 56 ore</b>
<b>Durata</b>	<b>dalle ore 9.00 alle ore 18.00</b>
<b>Sede</b>	<b>Bari – Aula formativa AQP</b>
<b>Docenti</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Avv. Roberta Silvana Bertolani</b></li><li>• <b>Ing. Giovanni Noberasco</b></li></ul>
<b>Quota di Partecipazione</b>	<b>Euro 1.200,00+ IVA se dovuta ( In caso di Ente pubblico esente ex Art. 10 D.P.R. 633/72 come modificato dall'art. 14 L. 537/93)</b> <b>In caso di iscrizioni di oltre 20 partecipanti dello stesso Ente sarà applicata la quota scontata pari ad € 1.100,00 + IVA se dovuta</b>
<b>La quota comprende</b>	<b>Partecipazione al corso, materiale didattico, e l’attestato di partecipazione.</b>



**Dasa-Rägister**  
UNI EN ISO 9001 :2015  
IQ-0119-01

**ISFORM & Consulting Srl**

*Istituto di Formazione Manageriale & Consulting Srl*

Via Guido Dorso n. 75 - 70125 Bari ☎ 080.5025250 - Fax 080.2142146

[www.isformconsulting.it](http://www.isformconsulting.it) - [info@isformconsulting.it](mailto:info@isformconsulting.it) - [isform.srl@pec.it](mailto:isform.srl@pec.it)

REA BA-569589 - P.I. e C.F. 07607700726 - Capitale Sociale € 50.000,00 i.v.

## Breve Cv Relatori:

### •Avv. Roberta Silvana Bertolani

Avvocato amministrativista, Esperto contrattualistica pubblica e Formatore

### •Ing. Giovanni Noberasco

Nemo Consulting srl: Partner Fondatore

Consulenza te Temporary Management in ambito Processi di Acquisto

Onesis Consulting srl: Amministratore Unico e Fondatore

Temporary Management con Ruolo di Direttore Gruppo per Acquisti, Logistica, Attrezzature:

Gruppo Rizzani de Eccher: Unicalce SpA e Camozzi;

Progetti sugli Acquisti presso Tv 2000 - Rete Blu SpA- CEI:, Dama SpA

Italcementi Group: Direttore Acquisti di Gruppo

(Volume di acquisto controllato circa 3,2 Miliardi di €\anno)

- Membro "on call" del Group Management Committee del Gruppo,
- Presidente del Comitato Fornitori
- Membro del C.d.A. delle società Italsfusi s.r.l. (Logistica) ed Helwan Bag SAE (Egitto).

BravoSolution s.p.a.: Co-fondatore, Business Director

leader del mercato degli e-sourcing services and technology providers

Italcementi SpA: Direttore Vendite e Marketing Area Meridionale

Gruppo ILVA: Responsabile Vendite e Marketing Lamiera

- Area Manager America Latina Direzione Investimenti Strategici
  - Responsabile Pianificazione e Marketing Finsider International Company,
- Espri-Marc s.r.l.: Consulente di ingegneria strutturale e Business Development Manager



Dasa-Rägister  
UNI EN ISO 9001 :2015  
IQ-0119-01

**ISFORM & Consulting Srl**

*Istituto di Formazione Manageriale & Consulting Srl*

Via Guido Dorso n. 75 - 70125 Bari ☎ 080.5025250 - Fax 080.2142146

[www.isformconsulting.it](http://www.isformconsulting.it) - [info@isformconsulting.it](mailto:info@isformconsulting.it) - [isform.srl@pec.it](mailto:isform.srl@pec.it)

REA BA-569589 - P.I. e C.F. 07607700726 - Capitale Sociale € 50.000,00 i.v.



Relatore su invito su temi diversi inerenti il Processo di Acquisto e le tecnologie abilitanti presso:

- Richmond
- Business International
- The Procurement
- Università Bocconi
- Università di Udine



Dasa-R&gister  
UNI EN ISO 9001 :2015  
IQ-0119-01

**ISFORM & Consulting Srl**

*Istituto di Formazione Manageriale & Consulting Srl*

Via Guido Dorso n. 75 - 70125 Bari ☎ 080.5025250 - Fax 080.2142146

[www.isformconsulting.it](http://www.isformconsulting.it) - [info@isformconsulting.it](mailto:info@isformconsulting.it) - [isform.srl@pec.it](mailto:isform.srl@pec.it)

REA BA-569589 - P.I. e C.F. 07607700726 - Capitale Sociale € 50.000,00 i.v.