LABORATORIO DI GARA PER L'APPALTO DI UN SERVIZIO

L2

L’acquisto di alcuni servizi e/o beni può presentare una complessità che richiede una specializzazione che va oltre le tradizionali competenze dei buyer, della conoscenza del mercato e della capacità negoziale. Si pensi a casi, come quelli relativi agli appalti di servizi, per i quali nel processo di approvvigionamento si inseriscono, a vario titolo, figure professionali con cui il buyer non può fare a meno di interloquire e di relazionarsicome il RSPP, il tecnico impiantista, il collega dell’ITC o l’esperto legale. In questi casi il buyer non è più solo un cacciatore di saving ma è chiamato a calarsi in un nuovo ruolo: quello di gestore del processo di gara, per il quale deve dotarsi di competenze specifiche.

Questo laboratorio vuole contribuire al consolidamento di queste competenze, fornendo una serie di suggerimenti, consigli e strumenti pratici che consentiranno di adattare alle varie realtà aziendali dei partecipanti le modalità operative per condurre in modo adeguato una gara per l’assegnazione di un servizio o di una fornitura di beni.

OBIETTIVI

• Conoscere e padroneggiare le diverse fasi di una gara d’appalto, discutendone in modo critico le specificità

• Valutare i punti critici connessi con l’assegnazione di un appalto ed individuare le possibili azioni per la loro gestione

• Ridurre il rischio d’impresa attraverso il monitoraggio delle attività prima, durante e dopo la gara.

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

Esercitazione: gara per l’aggiudicazione di un servizio manutentivo.

Il lavoro della giornata prevede che ciascun partecipante sviluppi tutte le attività operative legate alla preparazione ed alla gestione della gara, dalla definizione del fabbisogno fino alla firma del contratto. L’attività verrà svolta in piccoli gruppi, ciascuno dei quali avrà a disposizione tutto ciò che realmente si utilizza in azienda per una gara: capitolato d’appalto, offerte, moduli, condizioni generali, allegati contrattuali...

Durante lo sviluppo dell’esercitazione verranno approfonditi i seguenti temi:

- La relazione con il cliente interno e con altri enti aziendali coinvolti

- Il processo di selezione dei fornitori da interpellare

- I supporti documentali necessari

- I tempi e le attività da svolgere

© 2026 Adaci Formanagement Srl SU - P.IVA 12627390151

- Il valore aggiunto creato dall’opera professionale del Procurement.

DURATA	EDIZIONI
1 giornata	● Milano 17 aprile ● Napoli 7 novembre ● Milano 3 dicembre

© 2026 Adaci Formanagement Srl SU - P.IVA 12627390151