

Insieme per vincere: partenariati e alleanze tra imprese per partecipare alle gare pubbliche – SEMINARIO

CAGLIARI, 13 dicembre 2018

Docente: Diego Corrias

TEMPI	TEMA	CONTENUTI
9.30 10.30	Il valore della collaborazione tra le imprese	Il valore della collaborazione: - Adattarsi - Crescere - Competere e Vincere - Costruire
		Le opzioni di associazione: - Il raggruppamento temporaneo di imprese - Gli istituti alternativi al RTI: avvalimento e subappalto)
		Le strategie di associazione: - necessità - complementarietà - territorialità - opportunità
		La negoziazione: - gli elementi della negoziazione (i requisiti di partecipazione, le competenze, le specifiche del capitolato) - quando decidere - criteri per la ripartizione delle parti di servizio - criteri per la ripartizione economica (non le % ma ciò che le determinerà)
10.30 12.00	Il partenariato in fase di partecipazione alla gara	La regia del processo: - check list e coordinamento - ripartizione delle attività
		Scrivere l'offerta tecnica: - la stesura dell'indice

TEMPI	TEMA	CONTENUTI
		- chi scrive cosa - le forme di scrittura condivisa - valorizzare le ragioni del RTI
		Definire l'offerta economica: - come ragionano le stazioni appaltanti nel definire le basi d'asta - si parte dall'offerta tecnica (dalla WBS del servizio al budget) - metodologie di budgeting (come quotare il servizio partendo da basi comuni) - quotare il ruolo di capofila - La determinazione del ribasso (ipotesi sui concorrenti, esperienza del settore, metodi di calcolo, ...)
12.00 13.30	Il partenariato in fase di gestione del contratto	Il Project Management - Ragionare per pacchetti di attività e flusso delle azioni - L'organizzazione del gruppo di lavoro (chi è responsabile di cosa) - Il coordinamento e la comunicazione tra i partner - La gestione del flusso economico - Il monitoraggio del servizio - Il raccordo con il committente - Gestire l'imprevisto: il partner mancante/inadempiente