



IN QUESTO NUMERO

- **Editoriale** - Gli appalti pre-commerciali: secondo appuntamento
- **Appalti in Romania** - Delegazione a novembre
- **L'isola in Movimento** - Intervista a Alessandro Faticoni, Faticoni Spa

Sedi e contatti

Contatti

info@sportelloappaltimpreses.it
formazione@sportelloappaltimpreses.it
consulenza@sportelloappaltimpreses.it
mepa@sportelloappaltimpreses.it
segreteria.mastermaap@sportelloappaltimpreses.it

Sedi

PULA
Sede Centrale
Edificio 2 Loc. Piscimanna
09010 - Pula - Italia
Tel. +39 0709243.1

CAGLIARI
Sede Legale
Via Palabanda, 9
09123 Cagliari - Italia
Tel. +39 0709243.1

UTA
Sede locale
VI Strada Ovest - Z.I. Macchiareddu
09010 Uta (CA) - Italia
Tel. +39 0709243.1

NUORO
Sede locale
c/o AILUN, Loc. F. Buddia
Via Pasquale Paoli sn
08100 Nuoro (NU) - Italia
Tel. +39 0709243.1

Partner

Lo Sportello Appalti Imprese è realizzato con il supporto della Regione Autonoma della Sardegna e in collaborazione con Promo P.A.Fondazione e Poliste Srl

I SERVIZI DI CONSULENZA ON LINE DELLO SPORTELLLO APPALTI

L'Esperto Risponde

Per porre un quesito è sufficiente inviare un'e-mail al

APPALTI PRECOMMERCIALI: SECONDO APPUNTAMENTO



Continua l'attività dello Sportello Appalti Imprese sugli appalti precommerciali. Dopo il primo incontro ad Abbasanta nel mese di luglio, che ha consentito di fornire alcune prime informazioni circa le caratteristiche, le opportunità e gli strumenti che devono essere messi in campo per utilizzare a pieno questo tipo di appalti, il secondo appuntamento entra nel vivo della "fase 0" dell'appalto precommerciale e si pone l'obiettivo di ricostruire i fabbisogni di innovazione della pubblica amministrazione in alcuni settori prioritari del territorio: ICT, utilities ed energia, agrifood, Scuola e istruzione, Turismo, Beni culturali ed Ambiente, Sanità.

Approfondisci

NEGOZIAZIONE PA-IMPRESE: UN DIALOGO TRA SORDI?



Come stanno cambiando le relazioni tra stazione appaltante e fornitore nel processo di gestione delle gare e in fase di esecuzione del contratto? Quali sono le procedure e gli strumenti per incentivare il dialogo tra pubblico e privato mantenendo il processo trasparente e oggettivo? Quali gli strumenti, le regole, i

seguito indirizzo di posta elettronica, precisando i propri riferimenti e l'oggetto
a:consulenza@sportelloappaltiimprese.it

Consulenza telefonica

Per il servizio di consulenza telefonica è necessario contattare il seguente **Numero Verde:800 97 44 30**. Il servizio è attivo il **martedì** e il **venerdì dalle 14:00 alle 16.00**.

comportamenti che devono essere messi in campo? Per approfondire queste tematiche lo Sportello Appalti Imprese ha organizzato n. 3 giornate formative rivolte alle imprese e alle stazioni appaltanti e finalizzate a diffondere in tutti gli attori della filiera dell'appalto la consapevolezza che, in futuro, la sempre maggiore complessità dei processi e degli interventi che la pubblica amministrazione dovrà mettere in campo richiederanno una maggiore comprensione dei diversi punti di vista, e l'utilizzo di strumenti e tecniche avanzate e strutturate di "negoiazione" tra le parti.

[Approfondisci](#)

PROSSIMI EVENTI

6 ottobre - "Negoziazione pubblico privato: primo appuntamento", Cagliari (ore 09:30 – 13:30) - [Clicca qui per saperne di più ed iscriverti](#)

7 ottobre - "Laboratorio di simulazione bandi: offerta economica", Cagliari (ore 9:30 – 17:00) - [Clicca qui per saperne di più ed iscriverti](#)

13 ottobre - "Negoziazione pubblico privato: secondo appuntamento" Cagliari (ore 09:30 – 17:00) - [Clicca qui per saperne di più ed iscriverti](#)

14 ottobre - "Negoziazione pubblico privato: terzo appuntamento", Nuoro (ore 9:30 - 17:00) - [Clicca qui per saperne di più ed iscriverti](#)

15 ottobre - "L'iscrizione al MePA per le imprese", Olbia (ore 15.00 - 18:00)
- [Clicca qui per saperne di più ed iscriverti](#)

21 ottobre - "Appalti precommerciali ed innovation procurement", Cagliari (ore 9:30 - 17:00) - [Clicca qui per saperne di più ed iscriverti](#)

L'ISOLA IN MOVIMENTO



Tecnologia a servizio della PA e delle piccole imprese, questo il core business della Faticoni Spa, un'azienda in continua evoluzione, fortemente connessa al mercato degli appalti pubblici.

Uno dei titolari dell'azienda, Alessandro Faticoni, svela quali sono le carte vincenti che la Sardegna può giocare nel settore dell'ICT, quali le sfide e le problematiche nel mondo del procurement pubblico, quali le opportunità nel settore dell'internazionalizzazione.

[Leggi l'intervista](#)

© 2015 Sardegna Ricerche

Con il supporto di

Con il supporto di:



In collaborazione con

In collaborazione con:



[Torna al sito](#)