

# Managing Contracts

Selezionare la corretta tipologia di contratto in relazione al progetto

Questo corso è ideale per le seguenti funzioni aziendali:

- Vendor Management
- Procurement and Contracting
- Project Management Office
- Outsourcing
- Supply Chain
- Acquisti

## Obiettivi

- » Identificare le varie componenti e l'intero processo di vita del contratto, dall'inizio alla fine
- » Comprendere la terminologia e i concetti legali contenuti nel contratto
- » Selezionare la tipologia di offerta a maggior valore per il buyer
- » Chiarire obiettivi, requisiti, pianificazione e specifiche
- » Negoziare i termini più vantaggiosi e apportare le revisioni al contratto
- » Applicare le regole dell'interpretazione dei contratti all'interno delle dispute di progetto
- » Amministrare adeguatamente i contratti; capire quando e come scioglierli prima o dopo i termini

## Overview

*Project Managers, Contract Managers e tutti i professionisti coinvolti nella gestione dei Contratti devono essere in grado di lavorare efficacemente assieme ai clienti e alle parti per raggiungere gli obiettivi aziendali. I contratti vengono gestiti all'interno di contesti privati o pubblici sempre più complessi e competitivi; per questo una solida conoscenza del processo contrattualistico è fondamentale e fornisce un concreto vantaggio competitivo sia dalla parte del buyer che del venditore. Il corso offre una visione d'insieme di tutte le fasi del contratto: dalla raccolta e sviluppo dei requisiti fino alla chiusura. Le componenti e le fasi del contratto vengono analizzate mantenendo la prospettiva del manager, sottolineando ruoli e responsabilità chiave in modo da fornire gli strumenti per il controllo efficace su come viene svolto il lavoro. Le lezioni*

*vengono completate dalla trattazione di case studies, dallo svolgimento di esercitazioni e role playing sulla negoziazione allo scopo di massimizzare l'efficacia didattica e l'apprendimento. Ogni partecipante riceverà oltre al materiale didattico completo anche le referenze integrative riguardanti ogni topic del training. Questo corso pratico permette di conoscere e utilizzare le chiavi per la gestione dei contratti dal proprio punto di vista; garantisce l'efficace negoziazione e gestione dei contratti per assicurare il successo dei progetti e ottimizzare i tempi riducendo rischi e costi.*

## Programma

### Il processo di gestione dei contratti

- » Definizione del Contratto, struttura e utilizzo
- » La protezione della proprietà intellettuale (IP- Intellectual Property) nei contratti
- » Gli elementi essenziali del contratto
- » Le fasi principali per il buyer e il venditore
- » Concetti e terminologia legale del contratto
- » Variazione di obiettivi e comportamenti all'interno di uno stesso gruppo di lavoro. Il concetto di "Concepts of Agency"
- » Rapporti giuridici che nascono dal contratto
- » Termini e condizioni del contratto
- » Violazione, esitazione e tolleranza
- » Linee guida per l'interpretazione dei contratti

### Procurement e tipologie di contratti

- » Tipologie contrattuali competitive e non competitive; Tipologie semplificate
- » Tipologie di offerte e gare
- » Proposte competitive: passi chiave per la selezione delle risorse
- » L'asta inversa
- » Metodo formale per gara non competitiva
- » Elementi di incertezza e rischio

- » Tipologia di contratti e distribuzione del rischio
- » Categorie e tipi di contratto
- » Fattori che concorrono alla selezione dei tipi di contratto

### Fase di pre-assegnazione

- » I passi del buyer e del venditore

### Fase di assegnazione

- » I passi del buyer - gestione degli acquisti
- » Processo di selezione delle fonti
- » Criteri di valutazione
- » Valutazione delle procedure
- » I passi del buyer e del venditore - formazione del contratto e negoziazione
- » Aspetti chiave per negoziare con successo
- » Impatto della negoziazione sulle relazioni a lungo termine
- » Approcci alla negoziazione
- » Obiettivi della negoziazione
- » Best practices nella negoziazione dei contratti
- » Prepararsi con successo alla negoziazione
- » Strumenti di preparazione alla negoziazione
- » Tattica e contro tattica
- » Attività post negoziazione

### Fase di post-assegnazione

- » I passi del buyer e del venditore - amministrazione degli acquisti
- » Regole per l'amministrazione del contratto
- » Compliance con i termini e le condizioni
- » Comunicazione e controllo efficace, esterno e interno
- » Principali compiti amministrativi per i buyer e i venditori
- » I passi del buyer e del venditore (chiusura del contratto: input, strumenti e tecniche, output)
- » Tipologie di chiusura di contratto
- » Raccolta e condivisione della documentazione relativa al contratto

## INFORMAZIONI

CODICE

SEDE Milano

DATA date da definire

DURATA 3 giorni

PREZZO 1.799 + IVA

PDU Professional Development Units (PDUs): 22.5



### Formazione E-Training

Questo corso è disponibile solo in lingua inglese  
Professional Development  
Units (PDUs): 28  
Prezzo: € 1020 + IVA



### Formazione in Company

Questo corso è disponibile anche nella modalità in-house, presso le aziende clienti per gruppi di più partecipanti.  
Per approfondire e valutare insieme le opportunità offerte: Cristina Ferrarotti  
Telefono 02.83847.210  
Email: solutions@strategyex.it

# Managing Contracts

SI DESIDERO PARTECIPARE alla seguente edizione:

Milano, date da definire

**QUOTA D'ISCRIZIONE** + 22% I.V.A. per partecipante

1.399 € per iscrizioni entro 2 mesi dall'evento **SAVE 400€**

1.599 € per iscrizioni entro 1 mese dall'evento **SAVE 200€**

1.799 €

**10%  
SCONTO**

Per ogni singolo evento, dal 3° iscritto pervenuto dalla medesima Azienda verrà applicato uno sconto del 10%

La quota d'iscrizione comprende la documentazione didattica, i pranzi e i coffee break. Per circostanze imprevedibili, IKN Italy si riserva il diritto di modificare il programma, i relatori, le modalità didattiche e/o la sede del corso. IKN si riserva altresì il diritto di cancellare l'evento nel caso di non raggiungimento del numero minimo di partecipanti, comunicando l'avvenuta cancellazione alla persona segnalata come "contatto per l'iscrizione" via email o via fax entro 5 giorni lavorativi dalla data di inizio dell'evento. In questo caso la responsabilità di IKN si intende limitata al solo rimborso delle quote di iscrizione pervenute.

*Le offerte sono valide esclusivamente per i pagamenti pervenuti entro la data di scadenza della promozione.*

**Le promozioni non sono cumulabili**

## LUOGO E SEDE

Milano - sede da definire

IKN si riserva la facoltà di operare eventuali cambiamenti di sede del corso.

## MODALITÀ DI DISDETTA

L'eventuale disdetta di partecipazione (o richiesta di trasferimento) all'evento dovrà essere comunicata in forma scritta a IKN Italy entro e non oltre il 6° giorno lavorativo (com-preso il sabato) precedente la data d'inizio dell'evento. Trascorso tale termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. Sa-remo comunque lieti di accettare un Suo collega in sostituzione pur-chè il nominativo venga comunicato via fax almeno un giorno prima della data dell'evento.

## MODALITÀ DI PAGAMENTO

**Il pagamento è richiesto a ricevimento fattura e in ogni caso prima della data di inizio dell'evento.**

La quota deve essere versata secondo le modalità di seguito indicate. Copia della fattura/contratto di adesione al corso verrà spedita a stretto giro di posta.

O Bonifico bancario: Banca Popolare di Sondrio, Agenzia 10 Milano, C/C 000002805x07, ABI 05696, CAB 01609, CIN Z; IBAN IT29 Z056 9601 6090 0000 2805 X07; Swift POS OIT22, intestato a INSTITUTE OF KNOWLEDGE & NETWORKING SRL, indicando il codice dell'edizione dell'evento;

## PER ISCRIVERSI

TEL. 02.83847.627 FAX 02.83847.262

E-MAIL [iscrizioni@strategyex.it](mailto:iscrizioni@strategyex.it)

WEB [www.strategyex.it](http://www.strategyex.it)

POSTA Strategy Execution c/o IKN Italy

Via Morigi, 13 - 20123 Milano

# scheda di iscrizione

| PPTT

## DATI DEL PARTECIPANTE:

NOME \_\_\_\_\_ COGNOME \_\_\_\_\_

FUNZIONE \_\_\_\_\_

INDIRIZZO \_\_\_\_\_

CAP \_\_\_\_\_ CITTÀ \_\_\_\_\_ PROV. \_\_\_\_\_

TEL. \_\_\_\_\_ FAX \_\_\_\_\_

CELL. \_\_\_\_\_

E-MAIL \_\_\_\_\_

Sì, desidero ricevere informazioni su altri eventi via SMS

CONSENSO ALLA PARTECIPAZIONE DATO DA: FUNZIONE

NOME E COGNOME \_\_\_\_\_

## DATI DELL'AZIENDA:

RAGIONE SOCIALE

SETTORE MERCEOLOGICO

PARTITA I.V.A.

INDIRIZZO DI FATTURAZIONE

CAP \_\_\_\_\_ CITTÀ \_\_\_\_\_ PROV. \_\_\_\_\_

TEL. \_\_\_\_\_ FAX \_\_\_\_\_

### TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA

Si informa il Partecipante ai sensi del D.Lgs. 196/03: **(1)** che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata dall'INSTITUTE OF KNOWLEDGE & NETWORKING SRL per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di I.I.R. I dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di IKN Italy e a società del medesimo Gruppo, nell'ambito delle loro attività di comunicazione promozionale; **(2)** il conferimento dei Dati è facoltativo: in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio. In relazione ai Dati, il Partecipante ha **diritto di opporsi** al trattamento sopra previsto.

**TITOLARE E RESPONSABILE DEL TRATTAMENTO** è l'INSTITUTE OF KNOWLEDGE & NETWORKING SRL, via Morigi 13, Milano nei cui confronti il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui al D.Lgs. 196/03 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità del trattamento).

Potrà trovare ulteriori informazioni su modalità e finalità del trattamento sul sito: [www.ikn.it](http://www.ikn.it)

La comunicazione potrà pervenire via: e-mail [variazioni@ikn.it](mailto:variazioni@ikn.it) - fax 02.83847.262 - tel. 02.83.847.634

Timbro e firma