

GARE D'APPALTO INTERNAZIONALI

STRATEGIA DI EXPORT



IL CORSO

Il corso è destinato a tutte le aziende interessate al tema dei tender e delle gare internazionali che spesso sono frenate dall'approcciare queste potenziali occasioni di business per via delle procedure, delle burocrazie, dalla lingua straniera, dall'impegno finanziario richiesto (garanzie, fidejussioni, performance bond, etc.), oltre che dall'organizzazione necessaria (gestione interna, costi amministrativi, monitoraggio, contrattualizzazione di subfornitori e subappaltatori). Per le aziende con particolare expertise nel settore, il corso è un'occasione di approfondimento e soluzione di problematiche specifiche.

OBIETTIVO

Il corso permette di acquisire nozioni e competenze utili su:

- come funzionano le gare d'appalto internazionali;
- come leggere e analizzare il bando di gara;
- i documenti standard richiesti nei tender;
- come organizzare e gestire il processo di partecipazione al tender;
- aspetti finanziari e garanzie richieste dai bandi di gara;
- le garanzie assicurative;
- i principali contenuti dei contratti internazionali legati alle gare d'appalto.

A CHI SI RIVOLGE

Imprenditori, Amministratori di società, Manager, Addetti e Responsabili ufficio acquisti/ufficio gare, Tender specialist, Business development manager o altre figure responsabili dei settori strategici per l'internazionalizzazione dell'azienda, Commerciali esteri, Export manager, Legali e giuristi d'impresa, CFO e responsabili amministrativi.

CREDITI FORMATIVI

La partecipazione al corso consente 4 CFU (crediti formativi) ACMI per l'accesso alla prova di esame per la qualifica del ruolo professionale.

ATTESTATO DI FREQUENZA

A completamento del percorso formativo sarà rilasciato l'attestato di frequenza.

MODALITÀ DI EROGAZIONE

Il corso potrà essere svolto in modalità digitale e/o in presenza.



PROGRAMMA

MODULO 1

- Apertura lavori e introduzione
- I mercati internazionali: andamento e prospettive
- Gare d'appalto internazionali: funzionamento; fasi; dove reperire informazioni; chi sono i donor
- Procurement Notice: come leggerlo e valutare se si è idonei alla partecipazione
- Documenti necessari: quali sono e come prepararli in modo efficace
- Processo di partecipazione alla gara: come organizzarlo

MODULO 2

- Apertura lavori e introduzione
- Come gestire internamente la partecipazione a una gara
- Garanzie sui mercati esteri
- Garanzie fideiussorie nelle gare d'appalto e nella contrattualistica
- Contratti commerciali internazionali e clausole a tutela del creditore
- Q&A



DOCENTI

Sebastiano Giordano, Tender Specialist, Kili Partners

Fabio Santoni, Tender Specialist, Kili Partners

Margherita Colli di Felizzano, EMEA Surety specialist, Aon

Lucia Flintrop, Avvocato, Lexant Sbta

CALENDARIO

24 Ottobre 2023 | dalle 9:30 alle 12:30 | Modulo 2

10 Novembre 2023 | dalle 9:30 alle 12:30 | Modulo 2

COSTI E ISCRIZIONE

Mob. +39 366 5610186 | info@askadvisory.it | www.askadvisory.it

QUOTA ISCRIZIONE: € 600,00 + IVA A PERSONA

in collaborazione con



con il patrocinio di

