

FACILITY MANAGEMENT

**FORMAZIONE E
RICONOSCIMENTI PROFESSIONALI**



Processo di Gara & Start Up

Processo di Gara & Start Up

OBIETTIVI

Il corso si propone di fornire, attraverso esempi concreti e il confronto tra i partecipanti, gli strumenti necessari per gestire in modo virtuoso un progetto di esternalizzazione complesso e validarne il processo.

Partendo dall'analisi delle esigenze peculiari della propria organizzazione, vanno valutate le diverse tipologie contrattuali disponibili per la fornitura di servizi, mappando al contempo i fornitori presenti sul mercato, allo scopo di individuare la soluzione più idonea alle proprie necessità.

Per gestire le complessità che caratterizzano i processi di gara risulta evidente l'importanza della compilazione accurata e dettagliata dei documenti di gara, nonché la definizione di precisi criteri di analisi e di valutazione delle offerte e di scelta dell'azienda che possa soddisfare le aspettative.

Si conclude quindi analizzando le criticità e le attività tipiche da svolgere della fase d'avvio del contratto/commessa.

Il corso consente di:

- comprendere come rilevare e analizzare le esigenze della propria realtà organizzativa in materia di servizi allo spazio, all'edificio e alle persone
- tracciare le linee guida da seguire nella stesura del capitolato di gara e nella valutazione dei fornitori
- individuare aspetti chiave nella formulazione di un Progetto Offerta in modo che sia aderente alle richieste avanzate dal cliente
- prevedere le criticità che possono sorgere tra le parti e mitigare situazioni spesso conflittuali.

DESTINATARI

Il corso è rivolto a:

- a coloro che lavorano all'interno del Facility Department e sono coinvolti nei processi di gara e di selezione dei fornitori
- ai professionisti delle aziende che offrono servizi e che necessitano approfondire le tematiche legate al processo di gara e alla criticità del periodo di start-up.

CONTENUTI

Il corso GSU ha come obiettivo quello di illustrare ai Facility Manager le linee guida da seguire nei processi di gara e di selezione dei fornitori, fornire spunti di riflessione e suggerimenti per chi opera dal lato dell'offerta di servizi, nonché focalizzare l'attenzione sulla delicata fase di start up dei contratti FM.

Risultati attesi: assicurare che l'erogazione dei servizi in azienda risponda alle esigenze di qualità dell'organizzazione e dei clienti interni anche nella scelta di un fornitore-partner.

Agenda della giornata formativa:

- il processo di gara: definizione delle fasi e caratteristiche principali
- analisi delle esigenze: obiettivi e contenuti
- le diverse tipologie di contratto
- analisi del mercato dei fornitori di servizi
- indici di valutazione economico-finanziaria del mercato
- i documenti di gara
- l'analisi delle offerte e l'individuazione dell'offerta ideale
- la fase d'avvio della commessa



Area Core Competence

DURATA E ARTICOLAZIONE

Il corso ha una durata di 8 ore formative.

Nella modalità di erogazione in presenza, il corso si sviluppa in un'unica giornata full time in aula fisica.

Nella modalità di erogazione in distance learning, il corso prevede un solo appuntamento online in un'unica giornata.

MATERIALE DIDATTICO

- Presentazioni a cura dei docenti
- Letture e approfondimenti

SEDE DEL CORSO

SESSIONI IN PRESENZA

Milano

IFMA Italia - Viale Lombardia, 66
20131 - MILANO

Roma

Sede da definire

Online

Piattaforma digitale

MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

Per partecipare ai corsi è sufficiente compilare il modulo di iscrizione (MO-16-6 Modulo d'iscrizione_rev12).

La priorità di iscrizione sarà determinata sulla base della data di arrivo del modulo.

CREDITI FORMATIVI

Al termine del corso tutti i partecipanti riceveranno un attestato di frequenza.

Partecipando al corso verrà rilasciato **1 credito formativo** per l'ottenimento del riconoscimento professionale "FMS - Facility Management Specialist".

