

27 ottobre 2021

ore 9.00 – 18.00

Come redigere un'offerta vincente in un appalto ai sensi del D.Lgs 50/2016 aggiornato e coordinato con la legge n. 55 del 14 giugno 2019 e le disposizioni della bozza del nuovo Regolamento del Codice dei Contratti Pubblici del 13 Maggio 2020 con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa: casi di studio con esempi di parametri per un'attribuzione ottimale dei punteggi.

Come poter sviluppare un'offerta vincente? Obiettivo del corso è proprio quello di formare i partecipanti attraverso lo sviluppo di casi reali e principi guida e opportune metodologie e tecniche finalizzati ad un'offerta vincente (da parte di un'impresa, di una società di ingegneria e di uno studio professionale) stante il criterio di aggiudicazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa. Durante il corso saranno trattate le novità introdotte dal testo del D.Lgs 50/2016 e s.m.i. aggiornato e coordinato con la legge n. 55 del 14 giugno 2019 e le linee guida ANAC per l'aggiudicazione di appalti pubblici con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa. Saranno considerate anche le tendenze espresse nella bozza del nuovo Regolamento del Codice dei Contratti Pubblici.

8:45-09:00 Registrazione dei partecipanti
9:00-09:20 Saluto di benvenuto e introduzione al Corso
9:20-10:45 Codice dei Contratti D.Lgs 50/2016, linee guida ANAC e le tendenze della bozza del Regolamento dei Contratti Pubblici: le novità circa l'offerta economicamente più vantaggiosa, modalità di svolgimento, criteri e sub-criteri di aggiudicazione. La struttura e l'indice tipici di un'offerta tecnica, le metodologie e gli accorgimenti necessari

10:45-11:00 Coffee break

11:00-12:00 La valutazione del ciclo di vita e della manutenibilità delle opere nel bando di gara e nella relazione metodologica

12:00-13:00 Orientamenti giurisprudenziali in relazione alla formulazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa

II MODULO

14:00-15:45 Bando di gara ed elaborazione dell'offerta metodologica: criteri vincolanti e criteri discrezionali, metodologie, modalità e requisiti vincenti. Esempio reale di bando, di disciplinare da parte della P.A. e di offerta metodologica da parte del concorrente con il criterio offerta economicamente più vantaggiosa

15:45-16:00 Coffee break

16:00-16:45 Principi guida e casi reali per compilare relazioni metodologiche vincenti

16:45-17:45 Test di apprendimento

17:45-18:00 Dibattito con i partecipanti e termine del corso

DOCENTE: Luigi Gaggeri

Ingegnere libero professionista con consolidata esperienza di project management in appalti internazionali, Project Manager certificato, Presidente della Commissione "Project Management" dell'Ordine degli Ingegneri di Milano, membro per il C.N.I. nel Comitato di Indirizzo e Garanzia di Accredia. Docente nel master di Project Management del Politecnico di Milano e presso numerosi Enti italiani ed esteri.

CORSO DI FORMAZIONE



**I criteri vincenti
nella
predisposizione
dell'offerta
economicamente
più vantaggiosa
Come redigere
un'offerta vincente
in un appalto**

27 ottobre 2021

Corso di 8 ore

Corso on line

Presentazione

Il Corso offre ai partecipanti la formazione per completare e predisporre un'offerta vincente per un appalto di servizi e/o lavori aggiudicato tramite l'offerta economicamente più vantaggiosa.

Il corso vuole guidare i partecipanti nel destreggiarsi tra le clausole, richieste e documentazioni necessarie al corretto inoltro di un'offerta completa e vincente.

Sarà affrontato il Codice dei Contratti Pubblici, D.lgs. 50/2016, aggiornato e coordinato con la legge n. 55 del 14 giugno 2019, le specifiche linee guida ANAC e le nuove tendenze di cui anche alla bozza di Regolamento del Codice dei Contratti Pubblici, che delineano il criterio di aggiudicazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa per appalti di servizi di progettazione e DL, nonché per appalti di progettazione e costruzione, per appalti di costruzione e per appalti di servizi ispettivi.

La predisposizione di una completa ed esaustiva relazione metodologica, coerente con le prescrizioni richieste dalla Stazione Appaltante, esprimerà in modo opportuno nell'offerta CHI, COSA, DOVE, QUANDO, PERCHÉ, COME e QUANTO (trattasi dunque, di un'offerta gestita con le metodologie di Project Management). Tale offerta che ha un consistente peso sino a circa 30/40 punti sui 70 attribuibili all'offerta tecnica, costituisce, di fatto, la strada per l'aggiudicazione dell'appalto.

Da parte del relatore, sarà illustrata anche la richiesta sempre più frequente di offerte, con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa, che comprendono la metodologia BIM e le fondamentali intersezioni BIM – Project Management.

Infatti sempre più spesso, molte Stazioni Appaltanti pubbliche in relazione ad appalti di progettazione, costruzione e di servizi attinenti all'ingegneria e l'architettura, vengono evidenziati tra gli elementi di valutazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa "professionalità e adeguatezza dell'offerta" e "caratteristiche metodologica dell'offerta" da esplicitarsi entrambe tramite la relazione metodologica (o Piano di Qualità), a cui solitamente sono attribuiti 70 punti, qualora la Stazione Appaltante abbia previsto di attribuire sino a 20 punti all'offerta economica e sino a 10 punti alla riduzione dei tempi di elaborazione del progetto e/o dell'esecuzione dei lavori.

Scheda d'iscrizione

È NECESSARIO COMPILARE TUTTI I DATI IN STAMPATELLO MAIUSCOLO

Nome	_____
Cognome	_____
Qualifica	_____
Azienda/Ente	_____
Attività azienda	_____
Indirizzo	_____
Località	_____
CAP	_____
Provincia	_____
Tel.	_____
Fax	_____
E-mail	_____
P.IVA/C.F.	_____
Codice Univoco	_____
Cliente ICMQ <input type="checkbox"/>	
<small><i>Ai sensi del Reg. EU 2016/679 e della normativa nazionale sulla privacy, il Committente autorizza sin d'ora ICMQ spa al trattamento dei dati personali delle persone fisiche oggetto direttamente ed indirettamente attraverso terzi, di trattamento in relazione agli adempimenti in qualsiasi modo connessi e/o collegati con il presente documento. Il Titolare del trattamento dei dati è ICMQ SpA. L'informativa completa è disponibile nella home page del sito www.icmq.it.</i></small>	
Firma	_____

Per iscrizioni e trasmissione dati bonifico

ICMQ S.p.A.

e-mail: **formazione@icmq.org**

Per informazioni

ICMQ SpA: tel. 02.7015081 – www.icmq.it

Quota d'iscrizione

• Clienti ICMQ **Euro 250,00 + IVA**

• Altri: Euro 300,00 + IVA

E' prevista una riduzione del 15% per l'iscrizione di 2 partecipanti, del 20% per 3 partecipanti, del 25% per 4 o più partecipanti della stessa società.

La Quota comprende

- dispense corso
- attestato di partecipazione

Modalità di Pagamento

ESCLUSIVAMENTE tramite bonifico bancario a favore di:

ICMQ S.p.A.

Via G. De Castillia, 10 - 20124 Milano

BPM Ag. 19 Milano P.le Lagosta, 9 20159 MILANO,
IBAN: IT 30 B 05034 01735 000000019707 *(nella causale indicare titolo e data del corso, per una corretta e tempestiva fatturazione)*

Iscrizione

Si prega inviare scheda di iscrizione e di attendere la conferma del corso per effettuare il bonifico

Diritto di Recesso

Ogni partecipante può fruire del diritto di recesso inviando la disdetta, tramite fax, a **ICMQ S.p.A.** almeno **5 giorni lavorativi** prima della data di inizio del corso. In tal caso, la quota versata sarà interamente rimborsata. Resta inteso che nessun recesso potrà essere esercitato oltre i termini suddetti e che pertanto qualsiasi successiva rinuncia alla partecipazione non darà diritto ad alcun rimborso della quota di iscrizione versata. È però ammessa, in qualsiasi momento, la sostituzione del partecipante. Ai fini della fatturazione fa fede l'iscrizione.

Il corso è rivolto a:

• **ENTI PUBBLICI:** Comune, Province, Città Metropolitane, Regione, Responsabile del Procedimento, Responsabili Ufficio Tecnico, Responsabile Appalti Pubblici, Società a partecipazione statale, Amministrazioni regionali, provinciali e comunali, Consulenti a supporto del RUP.

• **PRIVATI:** Imprese di Costruzioni ed Impiantistiche, Società di Ingegneria, Società di Professionisti, Liberi Professionisti, Ingegneri, Architetti e Geometri, Uffici gare, uffici legali, Responsabili Uffici Tecnici, Project Manager, Organismi Ispettivi Banche, Assicurazioni, Società Immobiliari, SGR, ecc