



ICT PROCUREMENT TRAINING

Un percorso dedicato alla trasmissione delle tecniche e degli strumenti di acquisto di hardware, software, consulenze e servizi informatici

Il processo degli acquisti di ICT conosce delle specificità, che richiedono capacità e tecniche assolutamente particolari. Il buyer ICT affronta un mercato d'acquisto estremamente diverso da quello degli altri beni e servizi: l'estrema specializzazione delle forniture, l'evoluzione tecnologica continua, l'avvento incessante di nuovi fornitori, le acquisizioni e le fusioni tra aziende nonché, per le forniture HW, le conseguenze della variabilità dei prezzi e della disponibilità delle materie prime. Gli acquisti ICT sono inoltre connotati da una forte rilevanza degli aspetti contrattuali, i quali devono essere pienamente adeguati all'oggetto di fornitura: l'impatto del GDPR e delle logiche di cybersecurity, l'attenzione alle questioni della proprietà intellettuale e industriale.

OBIETTIVI

- ✓ Trasmettere gli elementi utili per la conoscenza dei mercati di acquisto dei beni e dei servizi ICT

- ✓ Fornire le conoscenze per provvedere al bando di una gara di beni e servizi ICT e alla scelta del contenitore contrattuale più adeguato
- ✓ Divulgare le conoscenze necessarie per affrontare e gestire la sostenibilità e i rischi di un acquisto ICT
- ✓ Permettere ai partecipanti di ottenere le informazioni-chiave sulla tematica della Cybersecurity.

DESTINATARI

- **Buyer e Category manager** attivi nelle funzioni procurement e dedicati all'acquisto di forniture e servizi ICT
- **Risorse dei dipartimenti ICT** che hanno il compito di provvedere all'acquisto di HW, SW e servizi e consulenze informatiche

STRUTTURA DELLA PROPOSTA FORMATIVA

16 ore di lezione on-line suddivise in 4 moduli da 4 ore ciascuno in orario 13.30-17.30.

MODULO I Il mercato d'acquisto ICT 4 ore

1. Le caratteristiche dimensionali, le aree geografiche, la tipologia dei fornitori, le dinamiche commerciali di ciascun settore

- Telefonia e telecomunicazioni
- Hardware
- Software

- Servizi informatici
- Consulenza

2. Conoscere i mercati d'acquisto

- Fiere di settore
- La Request for Information: quando utilizzarla, come predisporla, con quali obiettivi

MODULO II Il contratto ICT 4 ore

1. Tipologia e durata di contratto per settore (Telefonia e telecomunicazioni, Hardware, Software, Servizi informatici, Consulenze)

- I termini contrattuali specifici per ciascun settore

- Livelli di servizio (come da specifica tecnica)
- Clausole di inadempienza per classe di rilevanza
- Danni e assicurazioni del fornitore
- Recesso, risoluzione e garanzie
- Penali e fidejussioni

MODULO III La gara d'acquisto IT 4 ore

1. Il Capitolato di acquisto

- Il fabbisogno reale dell'Unità Richiedente
- Condivisione del fabbisogno tra procurement e IT
- La stesura della Specifica Tecnica: il ruolo di procurement e di IT, il rischio di esclusività su un singolo fornitore, le differenze tra HW e SW

2. I livelli di servizi

- Forma contrattuale: Acquisto, noleggio, licenza, cloud

- Gli SLA contrattuali: attenzione alla performance, all'aggiornamento e alla sicurezza
- La Cybersecurity: la differenza tra la protezione dei dati e garanzia del funzionamento del sistema SW da acquistare

3. Comparazione delle offerte

- Creazione di un sistema di confronto per gli aspetti tecnici ed economici delle offerte

MODULO IV Cybersecurity, Golden Power, Contratti Cloud 4 ore

1. Cybersecurity e profili normativi: dal GDPR al Cybersecurity Act (Reg. UE 2019/881)

2. La Cybersecurity e la Privacy by Default/by Design: ricadute organizzative e contrattuali

3. La Cybersecurity nella contrattualistica: criticità specifiche

4. Impatti contrattuali del data breach

5. Settori specifici:

- Il Decreto Cybersecurity (DL 105/2019)
 - il perimetro di sicurezza nazionale cibernetica
 - il Golden Power con riferimento alla salvaguardia degli interessi strategici nazionali
- ##### 6. I Contratti di Cloud Services: contesto normativo, exit strategy e linee guida di settore.



181 - ict procurement training (edizioni 2026)

On-line

30 settembre, 6 - 9 - 19 ottobre

I moduli possono essere acquistati singolarmente al prezzo di 450,00 Euro cadauno