

# ACQUISTI IT

## *Le specifiche degli acquisti di hardware, software e consulenze IT*

L'acquisto di prodotti e servizi di Information Technology (IT) si caratterizza come un'attività ad elevata complessità. Si tratta infatti di un processo che richiede l'impiego di competenze e strumenti specifici che devono essere condivisi con differenti soggetti all'interno dell'azienda. Per muoversi in modo efficace in questo ambito i compratori devono adottare un approccio che tenga conto di ogni variabile in gioco e delle leve a loro più favorevoli.

### **OBIETTIVI**

- Approfondire le specificità della gestione di un acquisto IT
- Analizzare le attività e i processi necessari per la valutazione e la selezione di fornitori IT
- Esaminare una metodologia pratica di valutazione e selezione di fornitori IT
- Condividere esempi di strumenti pratici.

### **PRINCIPALI TEMI TRATTATI**

- Specificità della gestione di un acquisto IT. La differenza tra creazione e assicurazione del valore: differenti approcci per forniture e servizi IT:
  - impostazione e gestione di una gara
  - predisposizione della documentazione per muoversi in un contesto competitivo: schemi di capitolato
  - i requisiti della fornitura/servizio: come interagire nella loro raccolta e ottimizzazione
  - i livelli di servizio: quali considerare, come misurarli, quanto possono essere stringenti
  - l'opportunità di inserire le penali: valutazione di costi e benefici
  - I termini e le condizioni specifiche per forniture IT
  - possibili modalità di presentazione della "gara" ai fornitori e supporto ai chiarimenti
  - raccolta, analisi e valutazione delle risposte: il modello di valutazione e la griglia di valutazione
  - la strategia di negoziazione e l'assegnazione della fornitura
- Il processo di miglioramento continuo e l'archiviazione della documentazione
- Le competenze indispensabili e quelle ausiliarie o specialistiche, eventualmente esternalizzabili
- Condivisione esempi di strumenti utilizzabili nelle varie fasi del processo d'acquisto.