

## 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 e, segnatamente, di Telefonia, Trasmissione Dati, Hardware, Software e Servizi e Consulenze Informatiche, conosce delle specificità molto particolari, 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, contestuale alla scomparsa repentina di altri attori del mercato, 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, la classificazione delle possibili inadempienze e dei danni che possono essere provocati in vigenza di contratto.

### UN PERCORSO COMUNE PER GLI AMBITI DEL PUBBLICO E DEL PRIVATO

I contenuti degli insegnamenti proposti sono stati progettati per essere fruiti da personale operante sia nell'ambito privato sia nell'ambito pubblico. Se, infatti, l'azienda o l'ente pubblico ha l'obbligo del rispetto delle prescrizioni della legge 50/2016 sugli acquisti pubblici, l'approccio e lo studio del mercato, l'esame della congruenza dei fornitori, la predisposizione degli adeguati livelli di servizio sono attività comuni a quelle che è chiamata a svolgere l'impresa privata. I buyer di entrambi i settori troveranno dunque in questo percorso le risposte più adeguate per svolgere, in accordo ai diversi contesti legislativi, i loro incarichi professionali.

### Struttura della proposta formativa

30 ore di lezione suddivise in 10 moduli da 3 ore ciascuno. L'erogazione è prevista on-line. Il Corso ha durata di 4 settimane. Ciascun modulo viene erogato tra le ore 14.00 e le ore 17.00.

### OBIETTIVI

- ✓ Trasmettere gli elementi utili per la conoscenza dei mercati di acquisto dei beni e dei servizi ICT e per strutturare l'organizzazione più idonea per gli acquisti questo settore
- ✓ Fornire le conoscenze per provvedere al bando di una gara di beni e servizi e alla scelta del contenitore contrattuale più adeguato
- ✓ Far conoscere le modalità di valutazione dei fornitori ICT
- ✓ Divulgare le conoscenze necessarie per affrontare e gestire la sostenibilità di un acquisto ICT
- ✓ Consentire ai partecipanti di costruire una matrice di rischio specifica per il mondo ICT
- ✓ Presentare un panel di KPI specifici per la misura della performance della funzione procurement nell'ambito ICT
- ✓ Permettere ai partecipanti di ottenere le informazioni-chiave sulla tematica della Cybersecurity.

### DESTINATARI

- **Buyer e Category manager** attivi nelle funzioni procurement del pubblico e del privato e dedicati all'acquisto di forniture e servizi ICT
- **Risorse dei dipartimenti ICT** che, accanto all'espletamento di incarichi di natura tecnica, hanno il compito di provvedere all'acquisto di HW, SW e servizi e consulenze informatiche

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

- a) Telefonia e telecomunicazioni
- b) Hardware
- c) Software

- d) Servizi informatici
- e) Consulenza

#### 2. Conoscere i mercati d'acquisto

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

**MODULO I**  
Il mercato d'acquisto ICT  
3 ore

#### 1. Category management. Ovvero specializzazione sulla categoria merceologica

- a) Il category management all'interno di aziende grandi e complesse
- b) Centralizzazione e autonomie locali

#### 2. Il profilo del category manager

- a) Conoscenza tecnica del prodotto/servizio

- b) Conoscenza approfondita del mercato:

- Domanda e offerta
- Trend dei prezzi
- I fornitori
- I fornitori dei fornitori
- Scouting

- c) Padronanza degli aspetti contrattuali
- d) Attitudine e tecnica negoziale

**MODULO II**  
Struttura e organizzazione delle attività di procurement ICT  
3 ore

**MODULO III**  
 La specifica tecnica e l'early involvement  
 ICT-Procurement  
 3 ore

**1. Come elaborare una specifica tecnica ICT:**

- Documenti, normative e leggi di riferimento
- Descrizione tecnica della fornitura
- Manutenzione e implementazione
- Definizione dei livelli di servizio tecnici e contrattuali
- Individuazione delle casistiche di inadempimento tecnico

**2. Condivisione del fabbisogno tecnico tra ICT e procurement:**

- pianificazione temporale dell'acquisto
- scelta di soluzioni di fornitura adeguate ai mercati
- bilanciamento tra aspetti tecnici ed economici

**3. ICT procurement risk management**

- Cenni di assessment e trattamento dei rischi di fornitura ICT

**MODULO IV**  
 La gara d'acquisto ICT  
 3 ore

**1. Scelta della modalità di gara:**

- RfQ, allineamento tra i fornitori
- RfP, richiesta di proposte tecniche diversificate
- Asta on-line, quando è utile e quando è possibile

**2. Scelta dei fornitori per la gara condivisa tra procurement e ICT**
**3. La comparazione delle offerte**

- In regime di allineamento (RfQ)
- In regime di proposta tecnica diversificata (RfP)

**4. La gestione dei post-ordine:**

- Expediting
- Collaudi e controlli di qualità

**MODULO V**  
 Il contratto ICT  
 3 ore

**1. Tipologia e durata di contratto (ordine chiuso, ordine aperto, contratto quadro) per settore (Telefonia e telecomunicazioni, Hardware, Software, Servizi informatici, Consulenze)**

- I termini contrattuali specifici per ciascun settore

**2. Livelli di servizio (come da specifica tecnica)**
**3. Clausole di inadempienza per classe di rilevanza**
**4. Danni e assicurazioni del fornitore**
**5. Recesso e risoluzione**
**6. Garanzie**
**7. Penali e fidejussioni**
**MODULO VI**  
 Valutazione dei fornitori ICT  
 3 ore

**1. La valutazione preventiva dei nuovi fornitori**

- Griglia dei parametri e degli indicatori di valutazione
- Modalità di valutazione
- Criticità nella valutazione dei nuovi fornitori

**2. Vendor Rating**

- Obiettivi e ragioni del vendor rating
- La valutazione delle prestazioni dei fornitori
  - Griglia dei parametri e degli indicatori di valutazione

- Oggettività e soggettività della valutazione
- La relazione con gli stakeholder nella valutazione pre-stazionale

**c) La valutazione di status del fornitore**

- Lo status economico-finanziario
- Lo status della proprietà e della governance
- Lo status commerciale

**MODULO VII**  
 Procurement Risk Management  
 3 ore

**1. Diverse modalità di assessment e di trattamento dei rischi in funzione del settore:**

- Telefonia e telecomunicazioni
- Hardware
- Software
- Servizi informatici
- Consulenza

**2. I KRI (Key Risk Indicator) per le forniture ICT**

- per prezzo di acquisto
- per livelli di efficienza
- per caratteristiche del servizio reso
- per gestire alternative (Real Option)
- per gestire il prodotto green

**MODULO VIII**  
 Economia circolare e rifiuto elettronico  
 3 ore

**1. Economia circolare ed acquisti**

- le 4 R (riduzione - riutilizzo - riciclo e recupero)
- eco-progettazione degli acquisti
- conflict metals - rare earths - e.s.g. opportunità e minacce per il settore ICT
- strumenti a supporto della circolarità degli approvvigionamenti

**2. Riciclo degli apparati obsoleti: contratti di rivendita sul mercato internazionale e rischi**

- Rifiuti da Apparecchiature Elettriche ed Elettroniche (RAEEE)
- Il concetto di Urban Mining
- La normativa di riferimento
- I contratti di rivendita internazionali del prodotto obsoleto

### 1. La progettazione del Reporting

- a) I livelli di reporting come risultato di una scelta progettuale
- b) Individuazione dei punti di controllo dei processi
- c) Il processo di definizione dei KPI
- d) Fonti dati, oggettività e tempestività
- e) KPI per misurare l'efficacia e l'efficienza

### 2. Rassegna di possibili indicatori e correlazione con gli obiettivi aziendali

- a) Indicatori economico-finanziari e organizzativi
- b) Indicatori di costo e produttività, rispetto dei tempi
- c) Indicatori di misura del saving
- d) Indicatori di gestione dei fornitori e operatori logistici
- e) Indicatori di gestione/soddisfazione dei clienti interni

**MODULO IX**  
KPI e Reporting per il procurement ICT  
3 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:

- a) Il Decreto Cybersecurity (DL 105/2019)
- b) il perimetro di sicurezza nazionale cibernetica
- c) 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.

### 7. Nuove forme contrattuali

**MODULO X**  
Cybersecurity, Golden Power, Contratti Cloud  
3 ore



#### EDIZIONI 2024

On-line	27-28-29 febbraio 12-13-14-26-27-28 marzo 3 aprile	Orario: 14.00-17.00
On-line	24-25-26 settembre 22-23-24-29-30-31 ottobre 5 novembre	Orario: 14.00-17.00