

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 14.00-18.00.

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 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 II Il contratto ICT 4 ore	1. Tipologia e durata di contratto per settore (Telefonia e telecomunicazioni, Hardware, Software, Servizi informatici, Consulenze) a) 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, risoluzione e garanzie 7. Penali e fidejussioni
MODULO III Economia circolare e rifiuto elettronico 4 ore	1. Economia circolare ed acquisti a) le 4 R (riduzione - riutilizzo - riciclo e recupero) b) eco-progettazione degli acquisti c) conflict metals - rare earths - e.s.g. opportunità e minacce per il settore ICT	2. Riciclo degli apparati obsoleti: contratti di rivendita sul mercato internazionale e rischi a) Rifiuti da Apparecchiature Elettriche ed Elettroniche (RAEEE) e la normativa di riferimento b) Il concetto di Urban Mining c) I contratti di rivendita internazionali del prodotto obsoleto
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: 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.



EDIZIONI 2025

On-line

30 settembre, 6-13-20 ottobre

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