

"ICT Procurement Buyer"

Gymnasium

23, 28 e 30 giugno 2022

ADACI, l'associazione italiana degli acquisti e del supply management, ha lanciato nel 2021 il progetto **"ICT Procurement"**. Nella prima fase del progetto, attraverso una serie di incontri e di tavole rotonde in webinar con figure responsabili sia del procurement **ICT** sia degli stessi dipartimenti di **ICT**, sono stati condivisi gli argomenti più critici e attuali del mercato d'acquisto di settore: shortage, trend dei prezzi, gestione dei fornitori, produttori e distributori, aspetti contrattuali etc. In seguito alle risultanze dei dibattiti e dei confronti avuti durante queste sessioni abbiamo individuato alcune tematiche-chiave sulle quali sono state costruite due proposte formative, una destinata ai **buyer** e una ai **manager**. Il **Gymnasium "Buyer"** avrà luogo nei giorni 23, 28 e 30 giugno 2022, mentre quello **"Manager"** verrà erogato nell'autunno. (le date verranno comunicate durante il Gymnasium "Buyer").

La partecipazione all'ICT Procurement Buyer Gymnasium dà diritto a:

Intero percorso (6 moduli) **20 crediti** per il mantenimento dell'attestazione **Q2P ADACI**

Singolo Modulo **3 crediti** per il mantenimento dell'attestazione **Q2P ADACI**

www.adaci.it



"ICT Procurement Buyer" Gymnasium - 23, 28 e 30 giugno 2022

ABSTRACT

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.

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

"ICT Procurement Buyer" Gymnasium - 23, 28 e 30 giugno 2022

AGENDA

23 GIUGNO - ore 09.00 - 12.00

I MODULO

IL MERCATO D'ACQUISTO ICT

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

23 GIUGNO - ore 14.00 - 17.00

II MODULO

LA SPECIFICA TECNICA E L'EARLY INVOLVEMENT ICT-PROCUREMENT

1. Come elaborare una specifica tecnica ICT:
 - a) Documenti, normative e leggi di riferimento
 - b) Descrizione tecnica della fornitura
 - c) Manutenzione e implementazione
 - d) Definizione dei livelli di servizio tecnici e contrattuali
 - e) Individuazione delle casistiche di inadempimento tecnico
2. Condivisione del fabbisogno tecnico tra ICT e procurement:
 - a) pianificazione temporale dell'acquisto
 - b) scelta di soluzioni di fornitura adeguate ai mercati
 - c) bilanciamento tra aspetti tecnici ed economici
3. ICT procurement risk management
 - a) Cenni di assessment e trattamento dei rischi di fornitura ICT

28 GIUGNO - ore 09.00 - 12.00

III MODULO

LA GARA D'ACQUISTO ICT

1. Scelta della modalità di gara:
 - a) RfQ, allineamento tra i fornitori
 - b) RfP, richiesta di proposte tecniche diversificate
 - c) 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
 - a) In regime di allineamento (RfQ)
 - b) In regime di proposta tecnica diversificata (RfP)
4. La gestione dei post-ordine:
 - a) Expediting
 - b) Collaudi e controlli di qualità

"ICT Procurement Buyer" Gymnasium - 23, 28 e 30 giugno 2022

AGENDA

28 GIUGNO - ore 14.00 - 17.00

IV MODULO

IL CONTRATTO ICT

1. Tipologia e durata di contratto (ordine chiuso, ordine aperto, contratto quadro) 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 e risoluzione
6. Garanzie
7. Penali e fidejussioni

30 GIUGNO - ore 09.00 - 12.00

V MODULO

GDPR, CYBERSECURITY, PROPRIETÀ INTELLETTUALE ED ECONOMIA CIRCOLARE

1. Il GDPR e le forniture ICT
2. La Cybersecurity nella contrattualistica ICT: criticità specifiche
3. I Contratti di Cloud Services: contesto normativo, exit strategy e linee guida di settore
4. La proprietà intellettuale e la proprietà industriale nei contratti ICT
5. I brevetti
6. L'economia circolare e l'ICT: la gestione del rifiuto elettronico

30 GIUGNO - ore 14.00 - 17.00

VI MODULO

DALL'ICT PROCUREMENT BUYER ALL'ICT PROCUREMENT MANAGEMENT

Presentazione del percorso "ICT Procurement Manager" che sarà lanciato in autunno.

Al percorso sono ammesse le figure ICT di responsabilità.

I partecipanti al percorso "Buyer" potranno di diritto prendervi parte

1. Presentazione del programma del modulo Manager
2. Testimonianza I da parte di un responsabile del procurement ICT di una grande azienda
3. Testimonianza II: il responsabile dell'ICT di una grande azienda
4. Chiusura: intervento di un accademico

TARIFFE

<i>Corsi a scelta</i>	<i>non soci ADACI</i>	<i>soci ADACI</i>
6	1.200 €	950 €
3	750 €	600 €
1	300 €	250 €

Iscrizione online all'indirizzo:

<https://shop.adaciformanagement.it/ict-procurement-gymnasium-giu-22.html>