

23 gennaio 2025 dalle ore 9.00 alle ore 18.00

Come redigere un'offerta vincente in un appalto ai sensi del Nuovo Codice degli Appalti Pubblici, D. Lgs. 36/2023, in relazione al criterio di aggiudicazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa: casi di studio con esempi di parametri per un'attribuzione ottimale del punteggio dell'offerta tecnica.

D.lgs 36/2023: Come poter sviluppare un'offerta vincente? Obiettivo del corso è proprio quello di formare i partecipanti attraverso lo sviluppo di casi reali e principi guida e opportune metodologie e tecniche finalizzati ad un'offerta vincente (da parte di un'impresa, di una società di ingegneria o di uno studio professionale), stante il criterio di aggiudicazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa ai sensi del D.lgs 36/2023.

Durante il corso saranno trattate le novità introdotte dal Nuovo Codice dei contratti pubblici D.lgs. 36/2023, per l'aggiudicazione di appalti pubblici con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa.

Saranno esaminati reali casi di studio in materia di offerta economicamente più vantaggiosa.

I MODULO

8.50-9:00 Registrazione dei partecipanti

9:00-9:20 Saluto di benvenuto e introduzione al Corso

9:20-10:45 Codice dei Contratti Pubblici D.Lgs 36/2023: le novità circa l'offerta economicamente più vantaggiosa, modalità di svolgimento, criteri e sub-criteri di aggiudicazione.

La struttura e l'indice di un'offerta tecnica vincente, le metodologie e gli accorgimenti necessari. Case study.

10:45-11:00 Coffee break

11:00-12:00 La valutazione del ciclo di vita e della manutenibilità delle opere nel bando di gara e indice di un'offerta metodologica vincente.

12:00-13:00 Orientamenti giurisprudenziali in relazione alla formulazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa

II MODULO

14:00-15:45 Bando di gara ed elaborazione dell'offerta metodologica: criteri vincolanti e criteri discrezionali, metodologie, risk matrix, modalità e requisiti vincenti. Esempio reale di bando, di disciplinare da parte della P.A. e di offerta metodologica da parte del concorrente con il criterio offerta economicamente più vantaggiosa

15:45-16:00 Coffee break

16:00-16:45 Principi guida e casi reali per compilare relazioni metodologiche vincenti

16:45-17:45 Test di apprendimento

17:45-18:00 Dibattito con i partecipanti e termine del corso

In sintesi, i partecipanti potranno approfondire le metodologie e gli argomenti da predisporre per un'offerta tecnico-metodologica strutturata per il successo del progetto/intervento

DOCENTE: Luigi Gaggeri

Ingegnere libero professionista, con consolidata esperienza di project management in appalti internazionali e nazionali, quale Direttore e Amministratore delegato. Project Manager certificato, Presidente della Commissione "Project Management" dell'Ordine degli Ingegneri di Milano. Membro per il C.N.I. nel Comitato di Indirizzo e Garanzia di Accredia. Docente nel master di Project Management della Scuola F.lli Pesenti-Cise del Politecnico di Milano e presso numerosi Enti italiani ed esteri. Ha contribuito quale professionista a favore dell'impresa, in materia di Project Management, all'aggiudicazione, dei seguenti appalti, gestiti dalla Committenza con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa. Visti con l'angolazione della P.A. e dell'impresa concorrente.

2017-2023: Rimini Teatro A.Galli, Milano Bovisa "Campus Durando"; "Realizzazione di un nuovo Edificio B30 La Collina degli Studenti", Milano Bovisa "Campus La Masa"; "Restauro, ristrutturazione e adeguamento normativo dell'Edificio 4" presso la sede storica del Politecnico di Milano, "Campus Leonardo"; Realizzazione di Residenza universitaria in Piazzale Ferrara, Milano, e Lotto A Rotor Tower Milano Bovisa.



D.lgs 36/2023: Come redigere un'offerta vincente in appalti da aggiudicarsi con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa.

I criteri da predisporre per l'aggiudicazione, ai sensi del nuovo Codice dei Contratti Pubblici, D.lgs 36/2023

23 gennaio 2024

Corso di 8 ore

Corso on line

CORSO DI FORMAZIONE

Presentazione

Il Corso offre ai partecipanti la formazione per completare e predisporre un'offerta vincente per un appalto di servizi e/o lavori aggiudicato, tramite il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa.

Esso intende guidare i partecipanti nel destreggiarsi tra le clausole, richieste e documentazioni necessarie al corretto inoltro di un'offerta completa e vincente.

Saranno affrontate le previsioni in materia di offerta economicamente più vantaggiosa di cui al **Codice dei Contratti Pubblici, D.lgs. 36/2023**, che delinea i possibili criteri e le metodologie di aggiudicazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa, per appalti di servizi di progettazione e DL, nonché per appalti di progettazione e/o costruzione e per appalti di servizi ispettivi.

La predisposizione di una completa ed esaustiva relazione metodologica, detta anche Piano di Gestione Qualità, coerente con le prescrizioni richieste dalla Stazione Appaltante, potrà esprimere in modo opportuno nell'offerta CHI, COSA, DOVE, QUANDO, PERCHÉ, COME e QUANTO (trattasi dunque, di un'offerta gestita con le metodologie di Project Management).

Verrà studiata l'offerta con le succitate metodologie e tecniche di Project Management; Agli elementi qualitativi, sono attribuiti il massimo punteggio; Il D.lgs 36/2023 non prevede più un punteggio nell'offerta economica con il limite del 30%. Prevede comunque un equilibrio tra i punteggi dell'offerta tecnica e dell'offerta economica.

Da parte del relatore, sarà illustrata anche la richiesta sempre più frequente di offerte con il "criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa", che dovrà ormai comprendere la metodologia BIM e le fondamentali interazioni tra BIM – Project Management e Life Cycle Costing.

A tal riguardo, infatti, sempre più spesso, molte Stazioni Appaltanti pubbliche in relazione ad appalti di progettazione, costruzione e di servizi attinenti all'ingegneria e l'architettura, vengono evidenziati tra gli elementi di valutazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa "professionalità e adeguatezza dell'offerta" e "caratteristiche metodologica dell'offerta" da esplicitarsi tutte tramite la relazione metodologica (o Piano di Qualità). Non esiste più il riferimento di legge, se pure come esempio, dei criteri di riferimento per l'offerta economicamente più vantaggiosa.

Per la progettazione, non c'è più la progettazione definitiva, e quella esecutiva è a cura dell'impresa. In gara lo studio di fattibilità tecnico economico.

Scheda d'iscrizione

Corso 23.01.2025 - È NECESSARIO COMPILARE TUTTI I DATI IN STAMPATELLO MAIUSCOLO

Nome	_____
Cognome	_____
Qualifica	_____
Email partecipante	_____
Azienda/Ente	_____
Attività azienda	_____
Indirizzo	_____
Località	_____
CAP	_____
Provincia	_____
Tel.	_____
Fax	_____
E-mail	_____
P. IVA/C.F.	_____
Codice Univoco	_____
Cliente ICMQ <input type="checkbox"/>	
<small><i>Ai sensi del Reg. EU 2016/679 e della normativa nazionale sulla privacy, il Committente autorizza sin d'ora ICMQ spa al trattamento dei dati personali delle persone fisiche oggetto direttamente ed indirettamente attraverso terzi, di trattamento in relazione agli adempimenti in qualsiasi modo connessi e/o collegati con il presente documento. Il Titolare del trattamento dei dati è ICMQ SpA. L'informativa completa è disponibile nella home page del sito www.icmq.it.</i></small>	
Firma	_____

Per iscrizioni e trasmissione dati bonifico
ICMQ S.p.A.
e-mail: formazione@icmq.org
Per informazioni
ICMQ SpA: tel. 02.7015081 – www.icmq.it

Quota d'iscrizione

- Clienti ICMQ **Euro 250 + IVA**
 - Altri: Euro 300 + IVA
- E' prevista una riduzione del 10% per l'iscrizione di 2 partecipanti, del 15% fino a 5 partecipanti, del 20% oltre 5 partecipanti della stessa società.

La Quota comprende

- dispense corso
- attestato di partecipazione

Modalità di Pagamento

ESCLUSIVAMENTE tramite bonifico bancario a favore di:

ICMQ S.p.A.

Via G. De Castillia, 10 - 20124 Milano

Unicredit - IBAN: IT 69 C 02008 09448 000103847651
(nella causale indicare titolo e data del corso, per una corretta e tempestiva fatturazione)

Iscrizione

Si prega inviare scheda di iscrizione e di attendere la conferma del corso per effettuare il bonifico

Diritto di Recesso

Ogni partecipante può fruire del diritto di recesso inviando la disdetta, tramite fax, a **ICMQ S.p.A.** almeno **5 giorni lavorativi** prima della data di inizio del corso. In tal caso, la quota versata sarà interamente rimborsata. Resta inteso che nessun recesso potrà essere esercitato oltre i termini suddetti e che pertanto qualsiasi successiva rinuncia alla partecipazione non darà diritto ad alcun rimborso della quota di iscrizione versata. È però ammessa, in qualsiasi momento, la sostituzione del partecipante. Ai fini della fatturazione fa fede l'iscrizione.

Il corso è rivolto a:

- **ENTI PUBBLICI:** Comune, Province, Città Metropolitane, Regione, Responsabile del Procedimento, Responsabili Ufficio Tecnico, Responsabile Appalti Pubblici, Società a partecipazione statale, Amministrazioni regionali, provinciali e comunali, Consulenti a supporto del RUP.
- **PRIVATI:** Imprese di Costruzioni ed Impiantistiche, Società di Ingegneria, Società di Professionisti, Liberi Professionisti, Ingegneri, Architetti e Geometri, Uffici gare, uffici legali, Responsabili Uffici Tecnici, Project Manager, Organismi Ispettivi Banche, Assicurazioni, Società Immobiliari, SGR, ecc