



03 - LA GESTIONE DI COMMESSA

Come raggiungere gli obiettivi economici, qualitativi e temporali

2 GIORNI - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date

quote di partecipazione IVA esclusa

1 - 2 luglio 2026 | 10 - 11 dicembre 2026

Singola: 985 € - Multipla: 885 €

Nella gestione di commessa, per coniugare la redditività aziendale e il soddisfacimento dei bisogni del cliente serve una grande capacità di coordinamento e di gestione dei molteplici attori coinvolti: cliente interno od esterno, reparti interni, fornitori, stakeholders esterni, personale del "field" e del service operanti spesso in un contesto multinazionale.

Obiettivo di questo corso è migliorare le competenze di Project Management lungo tutte le fasi del processo di gestione di una commessa industriale, sia dal punto di vista del fornitore che del cliente.

A CHI È RIVOLTO

- Project Manager
- Field/service Manager
- Responsabili di area e personale coinvolto nel processo di gestione commessa
- Responsabili Vendite e aree tecnico/commerciali
- Controller e Responsabile Pianificazione e Controllo commesse

APPRENDERETE A...

- Migliorare la gestione della relazione con il cliente esterno e interno: specifiche di commessa, gestione rapporti con fornitori e reparti, gestione varianti e modifiche
- Migliorare la gestione del tempo e le best practice sulle riunioni
- Anticipare le derive di commessa
- Migliorare la propria capacità di problem solving e problem setting
- Negoziare e finalizzare il contratto
- Conoscere le principali caratteristiche e peculiarità dei contratti di commessa

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Stimare i costi di una commessa
- Preparare un contratto per una commessa
- Role play:
 - gestire un cambiamento/variante e un imprevisto
 - preparare ed effettuare una negoziazione

I PLUS:

Per agevolare la comprensione dello scenario di riferimento e della complessità di gestione delle performance di tempo, costo/margine e qualità saranno utilizzate simulazioni e role play basati su esperienze pratiche ed esempi concreti

Verranno presentati e discussi numerosi casi reali

Gli aspetti contrattuali verranno sviluppati in collaborazione con un esperto legale



03 - LA GESTIONE DI COMMESSA

PROGRAMMA

PARTE PRIMA

Le principali caratteristiche di una commessa

- Tipologie di commessa
- Specificità, caratteristiche ed aspetti chiave
- Processi e macrofasi di gestione di una commessa secondo l'approccio P.M.I.
- Le 9 Knowledge areas da presidiare per una gestione efficace di ogni tipo di commessa

Gestire la fase precedente al contratto: come cliente/commitment...

- La decisione bid / no bid e la priorità da assegnare alla commessa da lanciare
- La scelta dei potenziali fornitori
- Chiarire gli obiettivi della commessa
- La definizione del capitolato
- Strutturare la richiesta di offerta
- Organizzarsi per monitorare l'intero ciclo di vita della commessa

Gestire la fase precedente al contratto: come fornitore...

- La stima preliminare di tempi/costi/fattibilità
- La valutazione dei rischi
- Stima della profittabilità della commessa
- La preparazione della proposta
- La valutazione della commessa all'interno di un portafoglio progetti già acquisiti
- Organizzarsi per gestire la commessa

Negoziare e finalizzare l'accordo

- La valutazione delle offerte e la selezione del fornitore
- La preparazione della negoziazione
- Tecniche di negoziazione di commesse:
 - definire gli obiettivi e il BATNA (Best Alternative To Not Agreement)
 - sessioni esplorative
 - tecniche comportamentali e suggerimenti pratici
- L'accordo sul prezzo: incentivi, lump sum, unit basis, time and materials, cost plus
- Documentare l'accordo o terminare la negoziazione

Gestire la commessa

- Costituire il Team e attribuire le responsabilità delle attività
- Controllare lo stato d'avanzamento
- Comunicare lo stato di avanzamento e le azioni di follow up

- Gestire i costi di commessa
- Gestire le modifiche e/o le varianti in corso d'opera
- Il livellamento delle risorse
- La gestione dei rischi e dell'incertezza
- Come risolvere reclami e conflitti
- La gestione della documentazione

Gestire l'implementazione sul campo

- La gestione dei materiali e dei fornitori
- La gestione dei sub-contractor
- Gestire le attività di costruzione/montaggio
- Pianificare e gestire i test di accettazione

La chiusura della commessa

- Il passaggio di consegne tra fornitore e cliente
- La formalizzazione della chiusura della commessa
- La riallocazione delle risorse del Team
- Finalizzare la documentazione della commessa
- Analisi critica e capitalizzare l'esperienza

Alcuni Esempi di commesse

- Le commesse impiantistiche
- La realizzazione di un sistema informativo
- Le commesse di produzione

PARTE SECONDA

Generalità sui contratti

- Il negozio giuridico e il contratto
- Gli elementi essenziali del contratto: accordo, causa, oggetto, forma, le condizioni
- Vincolabilità e tutela dell'equilibrio contrattuale
- Invalidità dei contratti: annullamento, rescissione e risoluzioni

Specificità delle modalità contrattuali

- Gli elementi essenziali nei contratti di compravendita
- Somministrazione dei contratti di fornitura
- I contratti di prestazione d'opera:
 - appalti
 - contratti d'opera
 - subfornitura nelle unità produttive
- La responsabilità per difettosità di prodotto
- I contratti accessori alla compravendita: il trasporto e la spedizione