



In Gara con Noi - Tender Lab è un progetto promosso dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, ideato e realizzato da ICE Agenzia in collaborazione con partner territoriali, per offrire un percorso di accompagnamento integrato alle PMI italiane e migliorare la loro capacità competitiva nelle gare internazionali (lavori / forniture / servizi).

PERCHÉ PARTECIPARE

Le gare di appalto internazionali (tender) sono un volano privilegiato per l'internazionalizzazione delle imprese italiane e possono aprire nuovi orizzonti di sviluppo per il business delle PMI. I tender, infatti, rappresentano un mercato stabile, fortemente competitivo e dai molteplici vantaggi: ampia offerta di bandi per lavori, forniture e servizi, budget rilevanti, pagamenti sicuri e garanzie politiche-commerciali da parte delle stazioni appaltanti (Autorità Pubbliche centrali e locali, europee e mondiali, Organismi Internazionali e Banche Multilaterali).

Tuttavia, la partecipazione delle imprese italiane è spesso debole, sia sul piano della conoscenza delle opportunità che della competitività delle offerte e soffre della mancanza di strategie mirate per operare con successo.Cogliere tali opportunità richiede un approccio mirato oltre che un sistema Italia forte e coordinato.

Data pubblicazione:
31 gennaio 2018

Protocollo: n° 73

SITI UTILI

www.ice.gov.it

www.exporthaining.ice.it

CONTATTI ICE AGENZIA

ICE Agenzia

Ufficio Servizi Formativi

Dirigente: Adele Massi

Funzionari:

Alessandra Rainaldi

Patrizia Priori

Tel. 065992 6260 / 6720

formazione.ondemand@ice.it

In collaborazione con



OBIETTIVI

- ☐ Aiutare le PMI italiane a migliorare le conoscenze specifiche e a sviluppare le competenze necessarie per operare con successo nelle gare internazionali;
- ☐ Sensibilizzare le PMI sulle opportunità di gare bandite da organismi internazionali (Banca Mondiale, Unione Europea, Agenzie ONU) e nell'ambito di grandi eventi (EXPO, competizioni sportive, etc.).

CHI PUO' PARTECIPARE

PMI italiane potenzialmente interessate e/o con esperienza nelle gare internazionali.

Il target è rappresentato da: manager aziendali, responsabili dell'ufficio, acquisti di PMI, rappresentanti di organizzazioni intermedie (consorzi, associazioni, regioni, etc.), business development manager e consulenti (in rappresentanza di azienda/e).

Requisito di ammissione: conoscenza lingua inglese.

PROGRAMMA

Il progetto è modulare e prevede tre fasi con moduli formativi, informativi e consulenza personalizzata.

☐ **Modulo formativo 1 - Come presentare un'offerta di successo**

Sono previste n°2 **giornate formative** (in una delle tappe in calendario), secondo il seguente programma:

- Panoramica sulle opportunità e sulle regole di partecipazione agli appalti internazionali, con particolare riguardo alle gare bandite dalle Istituzioni europee e dai principali Organismi internazionali e dalle Banche multilaterali di sviluppo.
- Spazio-laboratorio (tender-lab) in cui sperimentare, in apposite sessioni dedicate a lavori, forniture e servizi, gli aspetti operativi legati al monitoraggio dei bandi e all'identificazione e preparazione di un'offerta competitiva.

DOCENTI

I corsi saranno tenuti in collaborazione con docenti specializzati della Faculty ICE, procurement officer e funzionari degli OO.II. e delle stazioni appaltanti, esperti tecnico legali ed i direttori degli Uffici ICE competenti.

PARTNER LOCALI

I moduli formativi ed informativi sono realizzati in collaborazione con partner locali, secondo il seguente calendario:

CALENDARIO MODULO 1

- ☐ **Ancona**
20 e 21 febbraio 2018
Confindustria
Adesioni entro 12/2/2018
- ☐ **Napoli**
27 e 28 febbraio 2018
Camera di commercio
Adesioni entro 20/2/2018
- ☐ **Torino**
6 e 7 marzo 2018
Centro congressi Torino
Incontra
Adesioni entro 27/2/2018
- ☐ **Vicenza**
13 e 14 marzo 2018
Palazzo Bonin Longare
Adesioni entro 6/3/2018
- ☐ **Bologna**
20 e 21 marzo 2018
Confindustria Emilia Area
centro
Adesioni entro 13/3/2018
- ☐ **Bari**
27 e 28 marzo 2018
Confindustria Bari e BAT
Adesioni entro 20/3/2018

❑ **Modulo informativo 2 - Focus sulle opportunità di gara**

Sono previsti n°5 **focus di una giornata ciascuno**, nelle sedi specificate in calendario (a scelta) e secondo il seguente programma:

- Panoramica sulle opportunità di affari, sulle regole di procurement delle Istituzioni europee, della Banca Mondiale, delle Nazioni Unite e di due grandi eventi internazionali (Expo Dubai e World Cup Qatar);
- Approfondimento sugli aspetti tecnico-legali nonché sulle forme di assistenza della rete diplomatico-consolare/rete estera ICE.
- Incontri B2B con i relatori:

E' previsto un servizio di traduzione simultanea.

❑ **Modulo 3 – Consulenza personalizzata per la partecipazione a gare internazionali**

Coaching individuale di 10 ore erogate da parte di consulenti specializzati e rete estera ICE riservato a 25/30 aziende selezionate. La consulenza verterà su specifici aspetti della preparazione di un'offerta (contatti con i key-players strategici, ricerca partner e costruzione della cordata, aspetti tecnico-legali, revisione dell'offerta finale o della manifestazione di interesse, etc.).

Criteri di selezione delle aziende:

- partecipazione ad almeno una tappa formativa del modulo 1;
- partecipazione ad almeno una tappa informativa del modulo 2 (focus);
- Identificazione di un bando per lavori / forniture / servizi di interesse e per il quale l'azienda sia eleggibile (in termini di fatturato e referenze richieste);
- Invio di una richiesta di assistenza (entro il termine di 7 gg dall'evento informativo a cui si è partecipato) che riporti, in allegato, una breve relazione (1 pagina) redatta nella lingua richiesta dal bando in cui l'azienda descrive il possesso delle referenze previste dal bando e il tipo di assistenza di cui necessita (redazione dell'offerta tecnica, offerta finanziaria, accordo tra i partner, etc.);
- a parità di requisiti di cui sopra, sarà data preferenza all'ordine di arrivo delle domande relative allo stesso focus.

COME PARTECIPARE

La partecipazione all'iniziativa è gratuita e prevede la presenza ad un solo modulo formativo (una tappa) ed almeno un modulo informativo (un focus).

Per aderire cliccare sul seguente link www.ingaraconnoi.ice.it/adesione entro i termini previsti.

CALENDARIO MODULO 2

- ❑ **World Cup Qatar 2022**
Bari ,10 aprile 2018
Bologna, 11 aprile 2018
Adesioni entro 3/4/2018
- ❑ **Il Procurement ONU**
Milano, 10 maggio 2018
Palazzo delle Stelline
Adesioni entro 3/5/2018
- ❑ **Le gare Banca Mondiale**
Napoli, 15 maggio 2018
Bologna, 16 maggio 2018
Adesioni entro 8/5/2018
- ❑ **Verso EXPO Dubai 2020**
Bari, 22 maggio 2018
Bologna, 23 maggio 2018
Adesioni entro 15/5/2018
- ❑ **Le gare UE**
Bari, maggio 2018
Bologna, maggio 2018

Le sedi di svolgimento dei focus sono analoghe a quelle previste per il modulo 1.

CALENDARIO MODULO 3

Maggio/giugno 2018