



ASSOCIAZIONE NAZIONALE DI
IMPIANTISTICA INDUSTRIALE

ANIMP FORMAZIONE CHI CI CONOSCE, CI SCEGLIE

La proposta formativa di ANIMP prevede percorsi organici di crescita, destinati ai vari ruoli professionali presenti in azienda.

***Company Management
Project Management
Execution (Engineering / Construction)***

www.animp.it/prodotti-e-servizi/formazione

CHI CI CONOSCE, CI SCEGLIE

ANIMP ha consolidato negli anni le aree in cui concentrare l'attività formativa, sviluppando le tematiche di maggiore rilevanza per la gestione dei processi, relativi sia ai singoli progetti sia alla *governance* delle aziende. Con la **proposta di un ampio catalogo corsi**, aggiornato e rivisto con continuità.

Nella **progettazione** e nell'aggiornamento dei corsi, si tengono in conto le indicazioni provenienti dalle esperienze didattiche più recenti e le richieste specifiche del perimetro associativo di riferimento Animp.

I corsi Animp sono adatti a una popolazione motivata dal desiderio di accrescere le proprie competenze e di migliorare le performance aziendali. Gli argomenti trattati interessano tutte le posizioni aziendali: dalle funzioni di massima responsabilità manageriale a quelle operative coinvolte nelle attività gestionali correnti.

I **docenti** Animp hanno al loro attivo una significativa esperienza professionale e uniscono, alle conoscenze degli argomenti, le lezioni apprese nella gestione aziendale, offrendo ai partecipanti una continua e concreta possibilità di **confronto su casi reali**. Infatti i corsi sono caratterizzati da un'elevata interattività docente/discente, che si concretizza nell'organizzare gruppi di lavoro, nello svolgere esercizi collettivi, nel simulare situazioni che si riscontrano nell'operatività quotidiana. I docenti valorizzano il ruolo centrale dei partecipanti, alternando la docenza frontale con l'interlocuzione attiva.



L'erogazione dei corsi può avvenire con diverse modalità:

in presenza. Lezioni in aula che, di norma, richiedono la presenza, per ogni giorno di corso, di 8 ore;

a distanza. Questa modalità è ormai ampiamente consolidata e prevede la giornata di 8 ore, suddivisa, di norma, in due sessioni di 4 ore, programmate in giorni differenti, con il vantaggio per i partecipanti di poter far fronte ai propri impegni professionali.

mista. In questa modalità si alternano lezioni a distanza con lezioni in presenza, in modo da favorire ulteriormente la relazione personale docente/discente, che spesso determina l'efficacia del processo formativo.

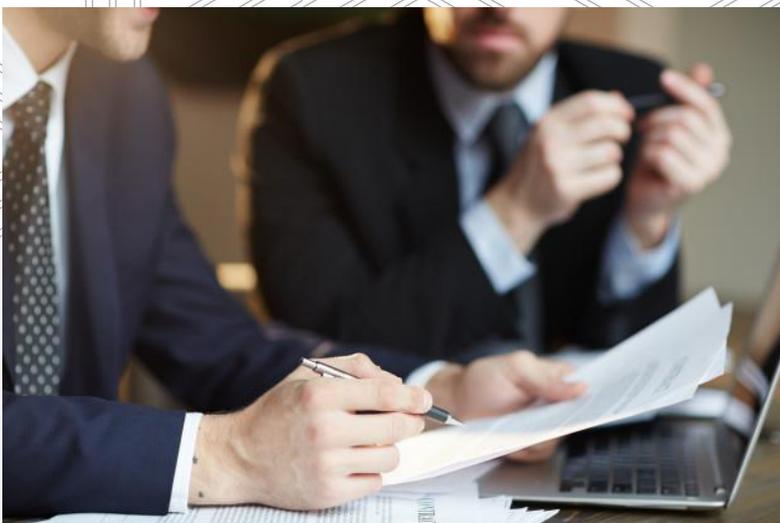
A seconda della partecipazione e delle richieste, i corsi si distinguono in:

interaziendali, con la partecipazione di persone provenienti da diverse aziende. I contenuti sono quelli indicati nel catalogo corsi Animp, aggiornato con cadenza annuale;

in house, con la partecipazione di persone appartenenti alla stessa azienda. I contenuti sono uguali a quelli previsti per i corsi interaziendali;

tailor made, corsi e percorsi formativi progettati a misura delle esigenze espresse dalle singole aziende.

AREA COMPANY MANAGEMENT



I principali aspetti connessi ad un'efficace gestione dell'azienda.

Il successo dell'azienda si fonda sulla capacità di controllare molteplici aspetti che ne decretano la sostenibilità economico-finanziaria e la capacità di competere.

I corsi dell'area Company Management trattano tematiche di vitale importanza per il conseguimento di performance aziendali soddisfacenti:

- **la contrattualistica**, conoscenza e approfondimento delle norme nazionali e internazionali delle principali forme contrattuali; la capacità di prevenire e gestire i claim;
- **il proposal management**, la preparazione e la negoziazione delle offerte per le differenti tipologie di commesse;
- **i controlli gestionali**, aziendali e di progetto (commessa);
- **soft skills**, base imprescindibile per formare un capitale umano capace di interagire in ambito aziendale e di competere sul mercato.

***Contrattualistica, Proposal management,
Controlli gestionali, Soft Skills***

Contrattualistica

I temi trattati:

- fase di offerta e stipula attraverso analisi, valutazione, prevenzione e/o mitigazione dei rischi contrattuali.
- fase esecutiva attraverso la prevenzione e l'approccio documentale dei reclami (claim), dopo la corretta e puntuale individuazione del ventaglio dei rischi di progetto.
- fase di consegna e/o «commissioning / hand-over» attraverso la corretta gestione degli obblighi connessi alle garanzie meccaniche e finanziarie.

Contrattualistica / Claim management

TITOLO CORSO	DESCRIZIONE	DURATA IN AULA	NR. SESSIONI IN REMOTE TRAINING
ELEMENTI DI CONTRATTUALISTICA NAZIONALE E INTERNAZIONALE: ANALISI DEI RISCHI E PERCORSI NEGOZIALI	Nelle fasi di stipula e esecuzione contrattuale gli elementi di rischio debbono essere individuati, valutati e monitorati. L'obiettivo del corso è di formare la capacità di riconoscerli e gestirli, nei limiti della propria formazione, salvo il ricorso ai tecnici del diritto nelle fasi più complesse.	2 giornate	3 sessioni di 4 ore
IL CLAIM NELLA VITA DEL PROGETTO: PREVENZIONE E APPROCCIO DOCUMENTALE	Partendo dal riconoscimento dei rischi insiti nell'accordo contrattuale, il corso ha l'obiettivo di trasmettere procedure di comunicazione atte ad esercitare il dovuto controllo di processo, notificando tempestivamente potenziali eventi che possano pregiudicare la fornitura.	2 giornate	4 sessioni di 4 ore



Elementi di Contrattualistica nazionale ed internazionale

Area
Company Management

ARGOMENTI TRATTATI

- ❑ IL RISCHIO CONTRATTUALE: ANALISI E ALLOCAZIONE
- ❑ IL CONTRATTO
- ❑ I SISTEMI GIURIDICI: CIVIL LAW & COMMON LAW
- ❑ DIRITTO INTERNAZIONALE PRIVATO
- ❑ LE CONVENZIONI INTERNAZIONALI
- ❑ DIRITTO CIVILE/DIRITTO COMMERCIALE - LA LEX MERCATORIA
- ❑ STRUMENTI FINANZIARI, JOINT VENTURES, CONTROVERSIE & ADR
- ❑ MAIN CONTRACTUAL ISSUES (NEI CONTRATTI NAZIONALI E INTERNAZIONALI)

Claim management

Area
Company Management

ARGOMENTI TRATTATI

□ IL CONTRATTO

NOZIONI E PRINCIPI

CONFRONTI CON PRINCIPI INTERNAZIONALI

□ IL CLAIM

DEFINIZIONE E TIPOLOGIE

GESTIONE DEI CLAIMS

ANALISI CASE STUDY

□ TIA (TIME IMPACT ANALYSIS)

TEORIA

METODI

CASE STUDY – ESERCITAZIONE



Proposal management



I corsi trattano della gestione dell'importante fase di preparazione dell'offerta, dalla decisione «bid-no-bid» alla successiva trattativa fondata sul coordinamento con le funzioni di Project Management, con riferimento alle esperienze pregresse («lesson learnt»).

Proposal management

TITOLO CORSO	DESCRIZIONE	DURATA IN AULA	NR. SESSIONI IN REMOTE TRAINING
IL PROPOSAL MANAGEMENT	Scopo del corso è fornire una visione globale dei molteplici aspetti relativi alla effettiva competitività dell'azione commerciale in aziende grandi, medie e piccole appartenenti alla filiera impiantistica (servizi qualificati, impianti, forniture complesse oppure singoli componenti).	3 giornate	6 sessioni di 4 ore
PROPOSAL MANAGEMENT NELLE AZIENDE MANIFATTURIERE DI COMPONENTI E SKID	Nel corso sono trattati i molteplici aspetti inerenti ai processi di offerta di aziende che realizzano Skid e Moduli di Impianto (Packages). Con attenzione in fase di trattativa: alle specifiche tecniche e d'esercizio, agli obblighi contrattuali in via di assunzione e ai relativi rischi, ai flussi finanziari connessi alla capacità di auto finanziamento delle commesse, alle garanzie finanziarie da sottoscrivere, all'assistenza post vendita richiesta dai clienti e, più in generale, a tutti gli aspetti tesi al successo di forniture destinate ai mercati internazionali.	3 giornate	6 sessioni di 4 ore



Il Proposal management

Area
Company Management

ARGOMENTI TRATTATI

- INTRODUZIONE AL CORSO
- GENESI DEI PROGETTI
- IL PROCESSO DI AGGIUDICAZIONE DEI CONTRATTI
- STRATEGIA DI OFFERTA (BID NO BID)
- LA PREPARAZIONE DELL'OFFERTA
- ELEMENTI DI CONTRATTUALISTICA
- ALLOCAZIONE DEL RISCHIO CONTRATTUALE
- IL CONTRATTO: CONTENUTI E GESTIONE IN AMBITO NAZIONALE ED INTERNAZIONALE
- TECNICHE DI PREVENTIVAZIONE COSTI
- LA GESTIONE DEI RISCHI DI PROGETTO IN FASE DI OFFERTA
- LA VALUTAZIONE DELL'OFFERTA
- RISCHI FINANZIARI DI PROGETTO
- LA NEGOZIAZIONE
- IL PASSAGGIO DELLE CONSEGNE

Proposal management nelle aziende manifatturiere di componenti e skid

Area Company Management

ARGOMENTI TRATTATI

- GENESI DEI PROGETTI E TECNICHE DI PREVENTIVAZIONE COSTI
- SAND FILTERS E PRESENTAZIONE PACKAGES
- IL PROCESSO DI AGGIUDICAZIONE DEI CONTRATTI
- LA GESTIONE DEI RISCHI IN FASE DI OFFERTA
- LA GESTIONE DELLA COMUNICAZIONE IN FASE DI TRATTATIVA
- ALLOCAZIONE DEI RISCHI
- IL CONTRATTO (I^A PARTE)
- IL CONTRATTO (II^A PARTE)
- RICOGNIZIONE DEI RISCHI FINANZIARI
- STRATEGIA DI OFFERTA (BID-NO-BID)
- LA PREPARAZIONE DELL'OFFERTA
- LA VALUTAZIONE DELL'OFFERTA
- PASSAGGIO DELLE CONSEGNE
- Q&A

Controlli gestionali: aziendali e di progetto



Senza il controllo e la misurazione continui dei processi, l'Azienda è priva di una visione strategica e senza visione del risultato ragionevolmente atteso dai progetti e/o dalle commesse acquisite. La tardiva comprensione dei risultati negativi può risultare esiziale.

Controlli

TITOLO CORSO	DESCRIZIONE	DURATA IN AULA	NR. SESSIONI IN REMOTE TRAINING
IL CONTROLLO DI PROGETTO: MONITORAGGIO, IL CONTROLLO AVANZAMENTO	Vengono esaminate le attività di monitoraggio e di controllo di un progetto, che consentono di valutarne costantemente l'avanzamento, misurare la performance dei gruppi di lavoro e verificare che gli obiettivi prefissati siano realistici.	2 giornate	4 sessioni di 4 ore + fruizione di alcuni moduli tematici PM-base e-learning
I CONTROLLI AZIENDALI: TEMATICHE PER LA GESTIONE E IL CONTROLLO D'IMPRESA	Il corso, oltre ad illustrare gli strumenti tecnici del controllo di gestione e delle relative modalità di costruzione, mira anche a spiegare i motivi del loro utilizzo, i limiti e le modalità attuative. Il controllo di gestione riguarda l'intera organizzazione e si configura come un controllo strategico.		3 sessioni di 3 ore in remote training



Area Company Management / Controlli

Il controllo di progetto: monitoraggio, il controllo avanzamento

ARGOMENTI TRATTATI

IL CONTROLLO PROGETTO (PIANIFICAZIONE DEI TEMPI)

- IL CICLO DI VITA DEL PROGETTO
- IL PROCESSO DI PIANIFICAZIONE DI UN PROGETTO
- STRUTTURE DI SCOMPOSIZIONE DEL PROGETTO
- DEFINIZIONE DEL PROGRAMMA INIZIALE E AGGIORNAMENTO
- DEFINIZIONE DELLE ATTIVITÀ E LA STIMA DELLE RISORSE
- DEFINIZIONE DEL DIAGRAMMA RETICOLARE E CAMMINO CRITICO E TECNICHE DI COMPRESSIONE
- DEL PROGRAMMA
- C.P.M. (CRITICAL PATH METHOD)
- ANALISI DEL CARICO DI LAVORO DELLE RISORSE
- DEFINIZIONE E STESURA DEL PROGRAMMA DI PROGETTO INIZIALE (BASELINE)
- INTRODUZIONE AL CONTROLLO E AGGIORNAMENTO DEL PROGRAMMA-ANALISI DEGLI SCOSTAMENTI
- TECNICHE PER IL CONTROLLO DELL'AVANZAMENTO FISICO DEL PROGETTO
- LA VALUTAZIONE DELLE PERFORMANCE – INDICI DI SCOSTAMENTO
- IL WORK-LOAD DI PROGETTO E CURVA A "S" DI AVANZAMENTO
- REPORTING DI PROGETTO: AZIENDALE E VERSO IL CLIENTE

CONTROLLO PROGETTO (CONTROLLO DEI COSTI)

- INTEGRAZIONE CON IL PLANNING ESECUTIVO DI PROGETTO
 - LE STRUTTURE DI SCOMPOSIZIONE COSTI DI PROGETTO
 - METODOLOGIE DI CONTROLLO DEI COSTI
 - PRINCIPALI SISTEMI DI MISURA E CONTROLLO
 - EARNED VALUE METHOD AND ANALYSIS
 - INTEGRAZIONE DELLA PIANIFICAZIONE E REPORTING DI PROGETTO (COST CONTROL REPORT)
 - LA CERTIFICAZIONE DEI PROJECT MANAGER SECONDO LA METODOLOGIA IPMA ICB4
- CASE STUDY ED ESERCITAZIONE DI GRUPPO*

I controlli aziendali: tematiche per la gestione e il controllo d'impresa

Area Company Management / Controlli

ARGOMENTI TRATTATI

- I sistemi di P&C delle imprese di impiantistica nell'attuale scenario macroeconomico e socio-ambientale;
- a cosa è utile il sistema di P&C
- gli strumenti principali del sistema di P&C e alcuni suggerimenti per un loro corretto utilizzo: il budget, la contabilità direzionale, la contabilità analitica orientata alla commessa, il calcolo dei costi per le decisioni, il reporting direzionale e operativo, le principali soluzioni informatiche di supporto al processo di P&C;
- dal calcolo dei costi alla gestione dei costi;
- il sistema di P&C orientato ad un controllo strategico dell'azienda: alcune indicazioni per costruire un tableau de bord con indicatori efficaci per la guida dell'azienda;
- l'utilizzo di un modello dinamico per valutare, impostare e adeguare nel tempo gli strumenti che compongono il sistema di P&C in relazione ai fabbisogni informativi;
- la dimensione comportamentale del sistema di controllo in relazione con la sua struttura tecnico contabile;
- alcune soluzioni per ottenere un sistema di controllo di qualità che favorisca velocità e flessibilità nel processo decisionale dell'imprenditore e del management dell'impresa e che permetta di orientare i comportamenti delle persone verso gli obiettivi desiderati;
- una chiave per capire, senza condizionamenti, le possibili criticità del sistema di P&C della propria azienda, anche con il supporto di casi a confronto con focus sui settori tipici delle aziende del settore impiantistica industriale.

Soft skills

- 
- ❑ Il fattore umano.
Le risorse umane, motore del successo aziendale.
 - ❑ La capacità di comunicare: tecniche di comunicazione.
 - ❑ Lo sviluppo manageriale e la «leadership» autorevole che crea consenso.
 - ❑ L'azienda flessibile sul mercato, il cambiamento richiesto, la motivazione per ottenere consenso e allineamento e per vincere le resistenze.
 - ❑ Le capacità di presentazione dei progetti e di negoziazione delle offerte.

Soft skills

TITOLO CORSO	DESCRIZIONE	DURATA IN AULA	NR. SESSIONI IN REMOTE TRAINING
STRATEGIE E TATTICHE DI NEGOZIAZIONE E DI PRICING B2B	Il corso si propone di: individuare le variabili di business - "situazionali" e di dinamica relazionale - che caratterizzano il processo negoziale; sviluppare le capacità metodologiche e operative atte a gestire con efficacia le componenti strategiche e tattiche che caratterizzano una trattativa complessa; stimolare la crescita personale in relazione ai comportamenti relazionali- psicologici che danno efficacia al "faccia-a-faccia".	2 giornate	3 sessioni di 4 ore
COMUNICAZIONE E NEGOZIAZIONE NEI TEAM DI LAVORO	Le relazioni all'interno di un team di lavoro sono spesso complesse. Il corso si pone l'obiettivo di presentare un sistema innovativo di negoziazione che consente di aumentare la propria efficacia personale, soprattutto quando si deve dialogare con interlocutori "difficili".	2 giornate	4 sessioni di 4 ore
SVILUPPO MANAGERIALE E LEADERSHIP SITUAZIONALE	I partecipanti sono chiamati a interagire costantemente attraverso role playing ed esercitazioni, come una sorta di palestra, per affinare e sperimentare le tecniche di people management.	2 giornate	4 sessioni di 4 ore
LEADERSHIP: ENGAGEMENT E PERFORMANCE DEL TEAM	Il corso si propone di costruire una chiave di lettura sui fattori distintivi della leadership in contesti sia di smart working che di lavoro in presenza.	2 giornate	4 sessioni di 4 ore
SISTEMA-IMPRESA, ORGANIZZAZIONE AZIENDALE E «STRUMENTI» PER IL SUCCESSO PERSONALE-PROFESSIONALE	Il percorso formativo è rivolto a giovani di recente inserimento in azienda. Il corso intende fornire ai partecipanti alcuni fondamentali strumenti diagnostici ed interpretativi del sistema-impresa, del proprio profilo personale, delle policy delle risorse umane e dei meccanismi che regolano la capacità di interagire e negoziare con il proprio ambiente lavorativo.	2 giornate	



Strategie e tattiche di negoziazione e di pricing B2B

Area Company Management / Soft skills

ARGOMENTI TRATTATI

- COS'È NEGOZIAZIONE
- LE FASI DEL PROCESSO: IL PRIMA, IL DURANTE E IL DOPO
- LINEE GUIDA DI PIANIFICAZIONE DI UNA TRATTATIVA COMPLESSA
- QUALIFICAZIONE DELLA CONTROPARTE E POSIZIONAMENTO COMPETITIVO E VALUTAZIONE DELLA PROPRIA / ALTRUI FORZA CONTRATTUALE
- COME RAFFORZARE LA PROPRIA FORZA CONTRATTUALE REALE/PERCEPITA
- COME “GIOCARO DURO” SUI PROPRI OBIETTIVI MASSIMI
- ASPETTI DI INTELLIGENCE PER ANALIZZARE LA “POSIZIONE” NEGOZIALE DELLA CONTROPARTE ED ENTRARE NELLA SUA “BLIND ZONE”
- GIOCHI TATTICI IN PIANIFICAZIONE E NEL FACCIA-A FACCIA
- LA CHIUSURA DI UNA TRATTATIVA IN RELAZIONE AL SUCCESSO DI IMPLEMENTAZIONE
- LE DETERMINANTI DEL SUCCESSO DELLA NEGOZIAZIONE SUI VALORI ECONOMICI (PREZZI, COSTI ECC.)
- IL PREZZO IN RAPPORTO ALLA “CATENA DEL VALORE” DELLA CONTROPARTE
- LINEE GUIDA NELLA VENDITA DI “VALORE CONTRO PREZZO” IN UNA TRATTATIVA B2B
- TECNICHE PERSUASIVE E PROATTIVE NELLA GESTIONE DEL CONFLITTO CON LA CONTROPARTE.

Comunicazione e negoziazione nei team di lavoro

Area Company
Management /
Soft skills

ARGOMENTI TRATTATI

- PRESENTAZIONE DEL CORSO
- GLI ELEMENTI DEL PROCESSO DI COMUNICAZIONE E L'IMPORTANZA DEL FEED-BACK
- LA COMUNICAZIONE LOGICA E ANALOGICA
- LE COMUNICAZIONI DISTORTE: GLI ERRORI DELLA PERCEZIONE
- IMPARARE AD ASCOLTARE, L'ASCOLTO ATTIVO PER UNA COMUNICAZIONE EFFICACE
- GLI STILI COMUNICATIVI
- I FONDAMENTI DELLA NEGOZIAZIONE: IMPARARE AD ESSERE PERSUASIVI
- IDENTIFICARE IL PROPRIO STILE NEGOZIALE
- APPRENDERE LE STRATEGIE DELLA CORRETTA NEGOZIAZIONE
- SUPERARE LE POSIZIONI CONFLITTUALI ATTRAVERSO LA NEGOZIAZIONE
- SVILUPPARE APPROCCI CREATIVI E FLESSIBILI
- IL RUOLO GIOCATO DALLE EMOZIONI NEI PROCESSI DECISIONALI
- TECNICHE DI NEGOZIAZIONE WIN/WIN
- SIMULAZIONI VIDEOREGISTRATE

- GIRO DI TAVOLO, DISCUSSIONE E CHIUSURA DEI LAVORI

Sviluppo manageriale e leadership situazionale

Area Company
Management /
Soft skills

ARGOMENTI TRATTATI

- INTRODUZIONE AI TEMI DEL CORSO
- OBIETTIVI E ARGOMENTI
- LA COMUNICAZIONE E L'ASCOLTO NELLE RELAZIONI INTERPERSONALI
- LA GESTIONE DEI CONFLITTI
- IL COACHING
- ESERCITAZIONI
- LA MOTIVAZIONE E LA DEFINIZIONE DEGLI OBIETTIVI
- LA DELEGA
- LEADERSHIP, EVOLUZIONE DELLE TEORIE, AUTORITÀ ED AUTOREVOLEZZA
- LE FASI DEL GRUPPO SECONDO TUCKMAN
- LA LEADERSHIP SITUAZIONALE
- ROLE PLAYING

Leadership: engagement e performance del team

Area Company Management / Soft skills

ARGOMENTI TRATTATI

- LEADERSHIP E COACHING: FONDAMENTI DI BASE E FATTORI DI SUCCESSO
- ASPETTI DI METODO PER LA PIANIFICAZIONE DEL COLLOQUIO (EMPOWERMENT, OBIETTIVI, PARAMETRI DI PRESTAZIONE ECC.) CON IL COLLABORATORE
- ENGAGEMENT: L'ATTEGGIAMENTO, LE PAROLE E L'ASSERTIVITÀ PER CREARLO E MANTENERLO A DISTANZA
- CAMBIO DI MINDSET: COME PIANIFICARE E GESTIRE, IN DIRETTA E/O SMART, UN COLLOQUIO CON IL COLLABORATORE
- COMPONENTI DI COACHING «ON THE JOB».
- GRIGLIE MOTIVAZIONALI: QUANDO E COME OCCORRE VALUTARE IL PROFILO MOTIVAZIONALE DEL DIPENDENTE
- APPROCCI MOTIVAZIONALI, PERSUASIVE PER LA GESTIONE DELLE SITUAZIONI CRITICHE E/O CONFLITTUALI
- LEVE/AZIONI DI OTTIMIZZAZIONE DEL SENSO DI APPARTENENZA
- DA UN CONTROLLO DELLA PRESTAZIONE “DA POSIZIONE” AD UN CONTROLLO “DI MERITO”
- ASPETTI «REGULATORY» NELLA GESTIONE DEL LAVORO IN SMART WORKING.

Sistema-Impresa, organizzazione aziendale e «strumenti» per il successo personale-professionale

ARGOMENTI TRATTATI

ITEM	CONTENUTI	OUTPUT
ORGANIZZAZIONE AZIENDALE	<ul style="list-style-type: none"> ○ strategia e organizzazione aziendale ○ l'azienda come sistema integrato ○ i meccanismi di integrazione organizzativa ○ la «lettura» dell'organizzazione in relazione alla gestione efficace delle relazioni (gerarchiche, funzionali ecc.) di ruolo ○ le leve di gestione e sviluppo delle risorse umane 	<ul style="list-style-type: none"> a. Chiave di lettura sulla organizzazione aziendale b. Sviluppo capacità di gestione delle relazioni con i «partner di ruolo» nella organizzazione
COMUNICAZIONE: TECNICHE E COMPORAMENTI	<ul style="list-style-type: none"> ○ quadro interpretativo sulla comunicazione ○ tecnica delle domande e valutazione del profilo del vostro interlocutore ○ elementi diagnostici nella comunicazione non-verbale ○ comportamenti e tecniche persuasive ○ comportamenti e tecniche propositive e gestione delle criticità relazionali 	<ul style="list-style-type: none"> a. Crescita nell'approccio tattico-persuasivo b. Creazione di relazioni di fiducia e credibilità c. Capacità di valutazione dei nostri interlocutori d. Migliore performance di «promozione-vendita»
VALUTAZIONE E PROPOSIZIONE DEL PROPRIO PROFILO DI COMPETENZE	<ul style="list-style-type: none"> ○ la relazione ruolo-standard professionali ○ le aree chiave della valutazione personale-professionale: competenze, relazionalità, problem solving e motivazioni ○ analisi fattoriale del proprio profilo oggi/domani ○ costruzione del piano di sviluppo personale/professionale ○ le logiche e finalità del colloquio di assessment ○ la «vendita» pianificata del proprio valore professionale ○ come «negoziare» il proprio piano di sviluppo in azienda 	<ul style="list-style-type: none"> a. Definizione del proprio profilo sulle aree fattoriali b. Avere maggior successo nella «vendita» di sé stessi c. Definizione del proprio piano di sviluppo a 3/5 anni, secondo il modello bisogni/risorse/obiettivi
INTEGRAZIONE E NEGOZIAZIONE	<ul style="list-style-type: none"> ○ introduzione a tema strategie di negoziazione b2b ○ i fattori di successo del gioco di squadra ○ ruoli e comportamenti organizzativi per l'efficacia del lavoro in team ○ criteri di gestione propositiva/assertiva dei conflitti organizzativi ○ componenti tattiche ed errori da evitare 	<ul style="list-style-type: none"> a. Acquisizione di strumenti e tecniche per migliorare le capacità di essere efficaci nella gestione di un processo negoziale e nel gioco di squadra

Area Company Management / Soft skills



AREA PROJECT MANAGEMENT



Il successo dell'Azienda coincide con il raggiungimento degli obiettivi del singolo progetto e con la soddisfazione delle parti Interessate: ciò si raggiunge con l'impostazione, la gestione e il controllo durante le fasi attraverso cui passa il progetto, mediante un approccio strutturato, applicando metodologie efficaci impiegate internazionalmente in tutti i settori economici.

La metodologia di riferimento è quella definita da **IPMA** (International Project Management Association), standard internazionale "Individual Competence Baseline" (ICB 4®).

→ www.ipma.it

*PM corsi base e avanzato metodologia IPMA ICB4,
PM Hybrid Agile,
Preparazione alla Certificazione IPMA,
PM Metodologie essenziali e Preparazione IPMA e-learning,
PM Sustainability
PM corsi di approfondimento*

*Percorso per la gestione dei progetti nella Pubblica
Amministrazione*

TITOLO CORSO	DESCRIZIONE	DURATA IN AULA	NR. SESSIONI IN REMOTE TRAINING
METODOLOGIE ESSENZIALI DI PROJECT MANAGEMENT PER LA GESTIONE OPERATIVA DEI PROGETTI	L'obiettivo del corso è di fornire ai partecipanti le conoscenze delle metodologie "Essenziali", che stanno alla base della gestione operativa di un progetto al fine di consentire loro un efficace inserimento in un "Project team".	3 giornate	
CORSO PROFESSIONALE SUL PROJECT MANAGEMENT SECONDO LA METODOLOGIA IPMA	L'obiettivo del corso è di approfondire i concetti e le metodologie che sono alla base della "Gestione dei Progetti" e di incrementare le competenze professionali dei partecipanti tramite workshop interattivi. Il corso fornisce un inquadramento sistemico dei temi fondamentali del Project Management, secondo lo Standard IPMA ICB4 (Individual Competence Baseline).	2 giornate	5 sessioni di 4 ore
PREPARAZIONE ALL'ESAME DI CERTIFICAZIONE IPMA - ICB4 - Livello D	L'obiettivo del corso è di integrare le competenze che i partecipanti hanno acquisito, tramite l'esperienza maturata direttamente sul campo, nella gestione dei progetti con le metodologie che sono alla base del Project Management e che costituiscono i contenuti delle prove d'esame previste per la Certificazione secondo lo Standard IPMA ICB4 (4 livelli).		4 sessioni di 4 ore
PREPARAZIONE ALL'ESAME DI CERTIFICAZIONE IPMA - ICB4 - Livelli C-B-A			4 sessioni di 4 ore
WORKSHOP - PROJECT MANAGEMENT SECONDO LO STANDARD IPMA	La partecipazione al workshop consente di avere una visione completa dell'approccio e delle metodologie che sono fondamentali per una gestione efficace dei progetti secondo lo Standard IPMA ICB4 (Individual Competence Baseline).	1 giornata	

TITOLO CORSO	DESCRIZIONE	DURATA IN AULA	NR. SESSIONI IN REMOTE TRAINING
Sustainability Manager & Practitioner	Il corso consente ai partecipanti di apprendere le competenze necessarie all'interno delle aziende per la gestione della sostenibilità, incluse le dinamiche comportamentali e le competenze soft che queste figure devono avere. Il corso si rivolge prevalentemente alle figure professionali che costituiscono il riferimento aziendale per le tematiche di sostenibilità che ricoprono o sono destinate a ricoprire il ruolo di Sustainable Manager e Sustainable Practitioner ed è propedeutico al percorso di certificazione secondo la norma UNI/PDR 109.1:2021.	3 giornate	4 sessioni di 4 ore
Sostenibilità, ESG, Rischio ed Innovazione	Il percorso conoscitivo, formativo ed applicativo si focalizza sullo sviluppo e sull'implementazione di una progettualità e di una cultura ESG. Prevede una didattica fortemente attiva, con l'utilizzo di strumenti per il coinvolgimento dei partecipanti (griglie di valutazione, presentazione case-history ecc.)		
INTELLIGENZA ARTIFICIALE IN AZIENDA. INNOVARE CON L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE: TRA OPPORTUNITA' E SFIDE	Il corso si propone di accompagnare i manager nella comprensione delle variabili chiave della tecnologia IA (Intelligenza Artificiale), fondamentali per assumere decisioni corrette e per la buona riuscita di un progetto che inglobi algoritmi di IA.		3 sessioni di 4 ore



Metodologie essenziali di Project Management per la gestione operativa dei progetti - metodologia IPMA ICB4®

Area Project management

ARGOMENTI TRATTATI

- COMPETENZE DEL PROJECT MANAGER E STANDARD IPMA ICB4
- IMPOSTAZIONE E AVVIO DEL PROGETTO: SCOPO, OBIETTIVI, “DELIVERABLES”, PROJECT CHARTER, MASTER PLAN, KICK-OFF MEETING
- “STAKEHOLDERS”: COME INDIVIDUARLI E GESTIRLI NEL CORSO DELL’INTERO PROGETTO
- AMBITO E SCOMPOSIZIONE DEL PROGETTO: DAL CONTRATTO AI “WORK PACKAGE” (WBS, ...)
- ORGANIZZAZIONE DEL PROGETTO (MATRICE) E RAPPORTO CON LE FUNZIONI AZIENDALI.
- PIANIFICAZIONE E PROGRAMMAZIONE DEL PROGETTO: RETI LOGICHE, GANTT, ...
- COMUNICAZIONE NEL PROGETTO: ALL’INTERNO DEL TEAM, VERSO GLI “STAKEHOLDER”, GESTIONE RIUNIONI
- RISCHI: INDIVIDUAZIONE E LORO GESTIONE DURANTE IL CICLO DI VITA DEL PROGETTO
- LEADERSHIP E COME RAGGIUNGERLA.
- ESECUZIONE DEL PROGETTO
- MONITORAGGIO E CONTROLLO DEL PROGETTO: PRESTAZIONI, TEMPI, COSTI
- GESTIONE ECONOMICA E FINANZIARIA: METRICHE PER IL CONTROLLO DEL PROGETTO, INDIVIDUAZIONE DEI “KPI” E LORO UTILIZZO
- PREVISIONI A FINIRE E REPORTING
- RISORSE DEL PROGETTO
- CREAZIONE, MOTIVAZIONE E GESTIONE DEL TEAM DI PROGETTO
- CHIUSURA DEL PROGETTO E ADEMPIMENTI FINALI.

Corso professionale sul Project management secondo la metodologia IPMA ICB4®

Area Project management

ARGOMENTI TRATTATI

- Presentazione e contenuti del corso
 - Le competenze del Project Manager
 - Impostazione del progetto
 - Requisiti e obiettivi
 - Ambito (WBS)
 - Governance, strutture e processi
 - Organizzazione, Informazione, Riunioni
 - Poteri e interessi
 - Pianificazione, monitoraggio e controllo
 - Tempo, Reti logiche, Gantt
 - Cambiamento e trasformazione
 - Strategia
 - Gestione economico-finanziaria
 - Metodologia per il monitoraggio e il controllo del progetto
 - Risorse del progetto
 - Lavoro di squadra
 - Conflitti e crisi
 - Rischi e opportunità
 - Approvvigionamenti e partnership
 - Qualità
 - Autodisciplina
 - Comunicazione personale
 - Negoziazione
 - Relazioni e coinvolgimento
 - Leadership
 - Integrità personale e affidabilità
 - Conformità, standard e norme
 - La certificazione IPMA
 - Stakeholder
 - Cultura e valori
 - Ingegneria e intraprendenza
 - Orientamento ai risultati
 - Applicazione metodologie PM alla propria attività
- Esercitazioni

Preparazione all'esame di Certificazione professionale IPMA ICB4® (Liv. D – C-B-A)

Area Project management

ARGOMENTI TRATTATI

L'OBIETTIVO DEL CORSO È DI INTEGRARE LE COMPETENZE CHE I PARTECIPANTI HANNO ACQUISITO, TRAMITE L'ESPERIENZA MATURATA DIRETTAMENTE SUL CAMPO, NELLA GESTIONE DEI PROGETTI CON LE METODOLOGIE CHE SONO ALLA BASE DEL PROJECT MANAGEMENT E CHE COSTITUISCONO I CONTENUTI DELLE PROVE D'ESAME PREVISTE PER LA CERTIFICAZIONE SECONDO LO STANDARD IPMA ICB4 (INDIVIDUAL COMPETENCE BASELINE).

IL CORSO APPROFONDISCE LE "COMPETENZE" NEL CAMPO DEL PROJECT MANAGEMENT IN TRE AREE.

NELL'AREA "PERSPECTIVE" VENGONO TRATTATE LE COMPETENZE RELATIVE AL CONTESTO IN CUI SI REALIZZA IL PROGETTO. NELL'AREA "PEOPLE" SI AFFRONTANO I TEMI CHE RIGUARDANO GLI ASPETTI UMANI, DI COMPORTAMENTO E DEI RAPPORTI SOCIALI. NELL'AREA "PRACTICE" SI TRATTANO GLI APPROCCI E LE METODOLOGIE FONDAMENTALI PER L'IMPOSTAZIONE, LA PIANIFICAZIONE E LA GESTIONE DEI PROGETTI.

MODALITA' DIDATTICHE

- RIVEDERE CON I PARTECIPANTI, IN MANIERA SISTEMATICA E INTEGRATA, LE COMPETENZE PROFESSIONALI FISSATE IN AMBITO INTERNAZIONALE DA IPMA E, IN PARTICOLARE, QUELLE SULLE QUALI SI BASANO GLI ESAMI DI CERTIFICAZIONE;
- PREPARARE LE VARIE PROVE CHE SONO PREVISTE PER LA CERTIFICAZIONE TRAMITE ESERCITAZIONI E TEST SPECIFICI CHE SIMULANO L'ESAME DI CERTIFICAZIONE E LA PREPARAZIONE DEL "RAPPORTO DI PROGETTO";
- OLTRE IL 50% DEL TEMPO È DEDICATO ALL'EFFETTUAZIONE DI ESERCITAZIONI E SIMULAZIONI DELLE VARIE TIPOLOGIE DI PROVE PREVISTE, ALL'APPROFONDIMENTO DEI CONTENUTI DEGLI ARGOMENTI E DELLE MODALITÀ DI CONDUZIONE DELL'ESAME.

Workshop interattivo: Project Management secondo lo standard IPMA

Area Project management

ARGOMENTI TRATTATI

- IL WORKSHOP SI CARATTERIZZA PER UNA SPICCATO INTERATTIVITÀ TRA PARTECIPANTI E DOCENTE AL FINE DI POTER CONFRONTARE, DURANTE LA GIORNATA, L'ESPERIENZA PERSONALE DEI SINGOLI CON I MODELLI DI APPROCCIO AL PROGETTO, CON LE METODOLOGIE E CON I COMPORTAMENTI SUGGERITI DALLO STANDARD IPMA ICB 4 (= INDIVIDUAL COMPETENCE BASELINE; "COMPETENZE" DEL PROJECT MANAGER SECONDO TRE AREE DI COMPETENZA: "PERSPECTIVE" - "PEOPLE" - "PRACTICE")
- VENGONO PROPOSTE SITUAZIONI AZIENDALI E CASI REALI, CHE SONO AFFRONTATI IN MANIERA INTERATTIVA O ESAMINATI IN PICCOLI GRUPPI E, QUINDI, DISCUSSI IN PLENARIA.
- EVENTO VALIDO PER IL RILASCIO DI n. 8 CREDITI FORMATIVI PROFESSIONALI (D.P.R. 137 del 07/08/2012) PER I SOLI ISCRITTI ALL'ALBO DEGLI INGEGNERI (CREDITI VALIDI SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE). L'ACQUISIZIONE DEI CREDITI È SUBORDINATA AL SUPERAMENTO DI UN TEST FINALE.

ARGOMENTI TRATTATI

Modulo 1 - Introduzione alla sostenibilità

Il significato di sostenibilità

Sostenibilità e CSR

Il ruolo del Sustainability Manager e la normativa di riferimento

L'Agenda 2030 ed i Sustainable Development Goals

ISO 26000 e gli elementi fondamentali dello standard SA8000: criteri etici e punto gestionale

Modulo 2 - Il Contesto Normativo di riferimento

Certificazioni Ambientali (ISO 14001, FSC, ENERGY STAR)

Certificazioni Sociali (Fair Trade, SA8000)

Etichette Ambientali TIPO ISO 14024

Dichiarazioni Ambientali di Prodotto DAP o EDP (analisi ciclo di vita prodotti)

Ruolo delle Certificazioni nella Catena di Fornitura

Norme nazionali ed internazionali su temi di business ethics

Modulo 3 - Sostenibilità d'impresa: pianificazione strategica, misurazione e rendicontazione

Introduzione allo Strategic Management, strumenti per la pianificazione di una strategia sostenibile:

Metodologie di coinvolgimento degli stakeholder: ruolo, identificazione ed engagement degli attori principali

Metodologie di definizione della strategia

Reporting, bilancio e comunicazione della sostenibilità d'impresa

Economia circolare e gestione sostenibile della Supply Chain

Concetti di base di economia circolare

Life Cycle Thinking

Valutazione degli impatti (LCA, Carbon Footprint, Water footprint, Ecological foot)

Modulo 4 - Gestione sostenibile della Supply Chain

Sostenibilità di prodotto e di processo

Certificazioni sociali e ambientali nazionali e internazionali per specifici prodotti/servizi e componenti

Teoria e tecniche di approvvigionamento sostenibile e gestione della catena di fornitura responsabile, ISO 20400 (approvvigionamento sostenibile)

Fair labour practices, environmental progress, anticorruption policies;

Il prodotto che può diventare un servizio (Everything as a service)

Asset Management

Due diligence lungo la catena di fornitura

Modulo 5 - Risk Management

Introduzione ai principi di Risk Management

Rischi ambientali, sociali, economici e reputazionali derivanti dalla gestione della sostenibilità e UNI ISO 31000

Metodologie di Valutazione del rischio

Best practices nel Risk Management per la sostenibilità

COSO Framework

ISO 31000

Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD)

Modulo 6 - Le Competenze Soft dei Manager per la gestione della sostenibilità (1a parte):

Leadership, teamwork, motivazione e gestione delle persone

Influenza, fiducia, meccanismi di consenso e gestione del potere

Business Ethics

Business Game

Modulo 7 - Le Competenze Soft dei Manager per la gestione della sostenibilità (2a parte):

Social Relations, gestione delle relazioni con i pubblici influenti e di organizzazione di reti sociali formali e informali all'interno e all'esterno dell'organizzazione

Business Consultation

Communication interna ed esterna, digital communication

Change Management e Innovation Management

Testimonianza aziendale

ARGOMENTI TRATTATI

Modulo 1

Introduzione all'ESG e alla Sostenibilità

- Che cos'è l'ESG e perché è importante per le PMI. Come l'ESG può creare valore per le PMI. I trend attuali legati all'ESG.
- Strumenti e metodi per valutare la posizione ESG attuale della propria Azienda. Identificazione delle aree di forza e di miglioramento in termini di ESG.
- Valutazione della Propria Posizione ESG

Modulo 2

Introduzione ai principi ESG integrata all'Innovazione

- Definizione, importanza e benefici per le PMI.
- Strumenti di valutazione ESG: Come misurare l'impronta ESG della tua PMI.
- Come gli standard ESG possono stimolare l'innovazione nelle PMI
- Workshop di ideazione per l'innovazione sostenibile: Identifica nuove idee per prodotti, servizi o processi che rispondano agli standard ESG.

Modulo 3

Introduzione alle Politiche e Regolamentazioni per la Sostenibilità

- Panoramica delle politiche e regolamentazioni sulla sostenibilità. Interpretazione e applicazione delle regolamentazioni nel contesto delle PMI.
- Opportunità e Rischi della Conformità alla Sostenibilità
- Identificazione delle opportunità offerte dalle regolamentazioni sulla sostenibilità. Gestione dei rischi associati alla non conformità.
- Voluntary disclosures e reportistica integrata.
- Sviluppo di un piano di gestione dei rischi e delle opportunità per la tua PMI.

Modulo 4

Introduzione agli aspetti di governance coerenti con il piano ESG

- Relazione tra strategia competitiva auspicabile nel medio periodo ed investimenti nella sostenibilità
- Identificazione delle priorità di investimento nel proprio contesto, in funzione di vincoli a livello di risorse realmente investibili
- Come ridisegnare struttura, organizzazione e processi in funzione di parametri di sostenibilità sociale
- Ricaduta su modelli e leve di welfare, premio, incentivazione ecc.
- Azioni di internal marketing correlati con il benessere personale ed organizzativo



INTELLIGENZA ARTIFICIALE IN AZIENDA. INNOVARE CON L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE: TRA OPPORTUNITA' E SFIDE

ARGOMENTI TRATTATI

PRIMA SESSIONE

Conoscere l'IA per valutarne opportunità e rischi

- Come funziona l'IA, e quali sono gli elementi chiave per valutarne potenzialità e limiti.
- Come valutare se e come investire in un progetto di IA. Ci aiuteremo con casi aziendali ed applicazioni verticali.
- Passare da un approccio 'model centric' ad uno 'data centric' e gli impatti sul business model aziendale.
- Cosa significa avere dati di qualità e come ottenerli quando non si possiedono.
- Il mercato evolve e con esso i dati: 'concept drift' e 'data drift', quali gli impatti sulle organizzazioni e sui loro processi.
- I modelli AI generative, come ChatGPT, sono l'inizio di una nuova era di sviluppo per l'IA?
- Come si usa ChatGPT, esempi di utilizzo e customizzazione delle risposte. Quali costi e quali alternative a questo strumento molto pubblicizzato.

SECONDA SESSIONE

Sviluppare e lanciare un progetto di IA

- Un progetto di IA ha uno sviluppo ciclico, analizziamone le fasi e come i diversi attori vengono coinvolti.
- Come definire le metriche per valutare i risultati.
- Il ciclo virtuoso dell'Intelligenza Artificiale.
- I costi ed i rischi di un progetto di IA.
- Cosa rende una azienda una 'IA company'.
- Le nuove figure professionali e le infrastrutture hardware necessarie.
- Un esempio pratico di come l'IA possa aiutare a migliorare le relazioni commerciali ed il clima aziendale.

TERZA SESSIONE

La legislazione sui prodotti che includono algoritmi di IA

- Partendo da casi concreti di progetti di IA, affronteremo i problemi che possono insorgere con conseguenze etiche, civili e penali.
- Per quanto 'corretto', un modello di IA può fornire risultati imprevisti a seguito di evoluzioni del mondo circostante e/o di 'adversarial attacks', creati per indurre il sistema all'errore.
- Analizzeremo come le attuali normative valutano le responsabilità legali degli attori coinvolti nella filiera: dal produttore del software, all'integratore di prodotto fino al rivenditore e l'importanza, di applicare le best practices nello sviluppo di un progetto di IA.

ANIMP – Formazione e-Learning per la Certificazione IPMA

**Il percorso di formazione per accedere alla Certificazione di Project Manager IPMA - livello D
- diventa più agevole “frequentando” i corsi in e-Learning proposti da Animp.**



e-Learning Competenze essenziali di Project Management

ARGOMENTI TRATTATI NEI 12 MODULI



0. Presentazione del corso
1. Avvio del progetto
2. Come individuare e gestire gli Stakeholders
3. Ambito del progetto
4. Organizzazione del progetto
5. Pianificazione e Programmazione
6. Comunicazione nel progetto
7. Gestione dei rischi del progetto
8. Leadership
9. Esecuzione del progetto
10. Gestione economica e finanziaria
11. Monitoraggio e controllo
12. Chiusura del progetto

e-Learning Preparazione alla Certificazione PM IPMA - LIV. D

ARGOMENTI TRATTATI NEI 5 MODULI

CAPITOLO I – STRUTTURA DEL CORSO

Introduzione alla certificazione IPMA liv.D

Come utilizzare al meglio questo corso

Organizzazione del corso

Suggerimenti per come affrontare le “Domande con Risposta Multipla”

Suggerimenti su come sviluppare le risposte alle “Domande Aperte o Tematiche”

CAPITOLO II - STANDARD IPMA ICB4: AREA "PRACTICE"

Competenze – PRIMA PARTE

Stakeholder, Impostazione del progetto, Requisiti e obiettivi, Ambito del progetto, Tempo

Competenze – SECONDA PARTE

Organizzazione e informazione, Risorse, Rischi e opportunità, Cambiamento e trasformazione

Competenze – TERZA PARTE

Pianificazione e controllo, Gestione economica e finanziaria, Approvvigionamento e partnership, Qualità

CAPITOLO III - STANDARD IPMA ICB4: AREA "PEOPLE"

Competenze – PRIMA PARTE

Comunicazione personale, Autodisciplina, Integrità personale e Affidabilità, Relazioni e Coinvolgimento, Lavoro di Squadra

Competenze – SECONDA PARTE

Leadership, Ingegnosità e Intraprendenza, Orientamento ai risultati, Conflitti e Crisi, Negoziazione

CAPITOLO IV - STANDARD IPMA ICB4: AREA "PERSPECTIVE"

Competenze:

Strategia, Governance-Strutture e Processi, Conformità, Standard e Norme, Poteri e Interessi, Cultura e Valori

CAPITOLO V - SUGGERIMENTI PER L'ESAME

Consigli su come affrontare l'esame e gestire al meglio il tempo

CASI REALI: SLIDES E VIDEO per tutti i moduli

Allenamento ai TEST (mettiti alla prova)



AREA EXECUTION PER LA REALIZZAZIONE DI IMPIANTI E INFRASTRUTTURE



La fase esecutiva: dall'ingegneria al cantiere

Il mercato richiede soluzioni personalizzate sulle esigenze del Cliente, in tempi sempre più contenuti. E' necessario dare risposte affidabili, rapide e flessibili nell'offrire ai clienti prodotti e servizi.

La sfida è seguire l'intero sviluppo «esecutivo» dall'ingegneria agli acquisti, alla costruzione, garantendo qualità, affidabilità, sicurezza e rispetto dei tempi e dei requisiti contrattuali.

*Engineering
&
Construction*

Engineering



Dal contratto alla realizzazione del progetto. Gestione delle interfacce tra le varie discipline ingegneristiche, coinvolte nella progettazione di un impianto o di infrastrutture e tra il team di progettazione e i fornitori di packages e componenti. Monitoraggio della filiera dei materiali da incorporare nell'opera.

EXECUTION: Engineering

TITOLO CORSO	DESCRIZIONE	DURATA IN AULA	NR. SESSIONI IN REMOTE TRAINING O EROGAZIONE MISTA
L'INGEGNERIA INTEGRATA NELL'IMPIANTISTICA – L'INNOVAZIONE DIGITALE	Nella progettazione di impianti complessi, il corretto interfacciamento tra le varie discipline riveste un ruolo fondamentale. Il corso si propone di analizzare tutti gli aspetti necessari per conseguire risultati di piena integrazione, tramite il continuo scambio di informazioni e il corretto uso degli strumenti informatici a disposizione.		1 giornata in presenza + 4 sessioni di 4 ore in remote training
INGEGNERIA E PROCUREMENT CONSTRUCTION ORIENTED	Con riferimento agli elementi dell'IPMA ICB4 (Individual Competence Baseline), il corso prende in esame le fasi operative della gestione delle attività di ingegneria e dei materiali necessari alla realizzazione di un impianto: offerta, progettazione / programmazione, ciclo acquisti, controlli ex works, logistica (trasporto e magazzinaggio in cantiere), costruzione e/o assemblaggio.	2 giornate	4 sessioni di 4 ore
ADVANCE WORK PACKAGING	Ad integrazione del corso INGEGNERIA E PROCUREMENT CONSTRUCTION ORIENTED, viene trattata la nuova metodologie in ambito Digital Transformation, che integra i processi delle fasi di cui sopra, nota come AWP (Advance Work Packaging). Questa metodologia si sta imponendo per migliorare l'efficienza dei processi EPC sfruttando la disponibilità di strumenti digitali sempre più performanti.	1 giornata	2 sessioni di 4 ore
L'INGEGNERIA DI MANUTENZIONE NEGLI IMPIANTI INDUSTRIALI	L'obiettivo del corso è di fornire ai partecipanti gli elementi base di conoscenza per svolgere le attività di progettazione, pianificazione e controllo della manutenzione. Il personale addetto alla manutenzione è di norma dotato di buona, spesso ottima, preparazione tecnica, ma non sempre dispone delle capacità manageriali (ad es. nel coordinamento di conoscenze, esperienze e metodologie di diverse funzioni aziendali) e di visione di sistema. Il presente corso è un'opportunità per iniziare a colmare questo gap.	4 giornate	8 sessioni di 4 ore



L'Ingegneria integrata nell'impiantistica – l'innovazione digitale

Area Execution / Engineering

ARGOMENTI TRATTATI

- ❑ CONSIDERAZIONI SULL'ORGANIZZAZIONE DEL PROGETTO, MANAGEMENT DELLE ATTIVITÀ DI INGEGNERIA E RUOLO DEL PROJECT ENGINEER
- ❑ GLI STAKEHOLDER DELLA PROGETTAZIONE DI UN IMPIANTO
- ❑ INTERSCAMBIO INFORMAZIONI CON FORNITORI: ONBOARDING DEI VENDOR NEL FLUSSO DELL'INGEGNERIA
- ❑ LA PROGETTAZIONE DI UN IMPIANTO, SEQUENZE LOGICHE, PROGRAMMAZIONE DELLE ATTIVITÀ: IL CRONOPROGRAMMA
- ❑ LA FASE DI OFFERTA ED IL SUPPORTO ALLA PREVENTIVAZIONE DEI COSTI
- ❑ LE ATTIVITÀ DI PROCESSO ED INGEGNERIA DELLA SICUREZZA
- ❑ LA PROGETTAZIONE IMPIANTISTICA: MODELLAZIONE IMPIANTO: PLOT PLAN, LAY-OUT, MODELLAZIONE 3D, CLASSI TUBAZIONI, COMPONENTISTICA ITEMIZZATA E BULK, ISOMETRICI.
- ❑ LA PROGETTAZIONE CIVILE: UNIFILARI STRUTTURE, FONDAZIONI, STRUTTURE METALLICHE, UNDERGROUND
- ❑ LA PROGETTAZIONE MECCANICA: APPARECCHI STATICI ED UNITÀ MACCHINE E PACKAGES
- ❑ LA PROGETTAZIONE MEDIANTE DIGITAL ENGINEERING TOOLS; PROGETTAZIONE BIM (BUILDING INFORMATION MANAGEMENT) IN AMBITO CIVILE ED INDUSTRIALE: INTRODUZIONE ALLA METODOLOGIA BIM. LIBRERIE E CATALOGHI, CRITERI DI MODELLAZIONE, AMBIENTI DI DESIGN COLLABORATION, APPLICAZIONI 4D 5D, NORMATIVE INTERNAZIONALI.
- ❑ LA PROGETTAZIONE ELETTRICA, TELECOM E DI STRUMENTAZIONE / AUTOMAZIONE DI IMPIANTO: ELABORATI, SVILUPPO ATTIVITÀ E GESTIONE DELLE INTERFACCE
- ❑ CONCLUSIONE LAVORI

ARGOMENTI TRATTATI

INGEGNERIA E PROGETTO

- INGEGNERIA PER L'ACQUISTO: LE SPECIFICHE, LE NORME, GLI ELABORATI E ...
- IL POST-ORDINE: IL FOLLOW-UP TECNICO DEI FORNITORI (MANUFACTURING)
- DOCUMENT MANAGEMENT: LA GESTIONE DOCUMENTALE LEGATA AI MATERIALI
- INGEGNERIA PER LA COSTRUZIONE: LA CONSTRUCTABILITY

I MATERIALI IN FASE DI COSTRUZIONE

- LA GESTIONE DEI MATERIALI IN CANTIERE
- IL FLUSSO DEI DATI DAL FORNITORE AL CANTIERE
- IL CONTESTO DEL "WORK ON SITE": RUOLI, RESPONSABILITÀ E GIOCO DI SQUADRA

ANALISI DEL CONTRATTO E CONSEGUENZE SULLA GESTIONE DEI MATERIALI

- GLI IMPEGNI DI FORNITURA CON IL SUPPORTO DI UN LINGUAGGIO CONDIVISO
- FORNITORI IMPOSTI E/O "SUGGERITI" ED ENDORSEMENT DI ORDINI GIÀ PIAZZATI DAL CLIENTE
- VENDOR LIST AZIENDALE VS VENDOR LIST DI PROGETTO ED I VINCOLI NEL PAESE DI DESTINAZIONE
- LONG LEAD ITEM (CRITICI E NON CRITICI)

LA PROGRAMMAZIONE DELLE ATTIVITÀ PER SISTEMI E L'ANALISI DEI PERCORSI CRITICI

LA GENESI DEI MATERIALI E DEGLI APPALTI: IL PROCUREMENT DI PROGETTO

- PROCUREMENT E PROGETTO: TEMPI, QUALITÀ E BUDGET
- SOURCING E ICT: STRATEGIE E STRUMENTI PER IL PROCUREMENT
- CONTENUTI, PREZZI E AFFIDABILITÀ: LA VALUTAZIONE DELLE OFFERTE
- QUALITÀ, AMBIENTE E SICUREZZA: IMPATTO SULLA SPECIFICAZIONE E SULL'ACQUISTO DEI MATERIALI
- L'ETICA E L'EFFICACIA DEGLI ACQUISTI: SEMPLICI REGOLE CONDIVISE

OPERATIVITÀ DEI CONTROLLI SUI MATERIALI

- CONTROLLO TEMPI DI FORNITURA E DELLA PROGETTAZIONE DEL FORNITORE (EXPEDITING)
- CONTROLLO QUALITÀ VS SPECIFICHE CONTRATTUALI (INSPECTION AND TESTING)

SPEDIZIONI E TRASPORTI

- LA PROGETTAZIONE DEI TRASPORTI
- LA TRACCIABILITÀ DEI MATERIALI IN FASE DI TRASPORTO

RISK MANAGEMENT APPLICATO AL PROCUREMENT E ALLA LOGISTICA

- IMPATTI E PROBABILITÀ DI DANNI DAL MERCATO PASSIVO, IL RISK REGISTER
- IL TRASFERIMENTO DEI RISCHI E IL PROBLEM SOLVING
- IL PIANO B: MAI SENZA UN'ALTERNATIVA.

WORKSHOP: ANALISI DI RISCHIO PER UN CASO OPERATIVO COMPLESSO

DIBATTITO: APPLICABILITÀ DEGLI ARGOMENTI TRATTATI ALLA REALTÀ OPERATIVA

Area Execution / Engineering

Area Execution / Engineering

ARGOMENTI TRATTATI

- Introduzione alla Metodologia Advanced Work Packaging (AWP), concetti e definizioni
- L'importanza degli standard e librerie per AWP
- L'analisi del Plot Plan e la suddivisione delle Construction Work Area (CWA)
- Il Database della Deliverable List di Ingegneria Engineering Work Package (EWP)
- Approccio alla Pianificazione secondo la Metodologia AWP utilizzando i Construction Planning Group e la relativa stima delle Manhours
- Analisi dello stato dei materiali e relativa fattibilità secondo il metodo AWP Procurement Work Package (PWP)
- Le Proprietà del Modello 3D per la successiva analisi AWP
- Il Control Panel – La fase di integrazione tra EWP (Ingegneria) – PWP (Procurement) – CPG (Pianificazione) – (Construction Work Package – CWP)
- Emissione dei Fronti di Lavoro in cantiere (Installation Work Package – IWP)
- Il Reporting di AWP
- Case Study ed esercitazione**
 - Presentazione di un *Case Study secondo Metodologia AWP*
 - Esercizio di realizzazione di un Installation Work Package e dibattito con i partecipanti
- Q&A**

ARGOMENTI TRATTATI

INTRODUZIONE

MODULO 1 - Principi generali della Manutenzione

- Concetto di guasto: generazione, effetti, tipologia
- Key performance indicators
- Affidabilità (indici di misura, calcolo)
- Manutenibilità (indici di misura, supporto logistico)
- Disponibilità (indici di misura, relazione con affidabilità, manutenibilità)
- Costi della manutenzione: costi propri diretti, costi propri indiretti, costi indotti
- Applicazioni ad un complesso industriale.

MODULO 2 - Politiche di Manutenzione

- Manutenzione correttiva
- Manutenzione preventiva
- Manutenzione su condizione e predittiva
- Scelta della politica di manutenzione
- Manutenzione e qualità, sicurezza
- Esempi di applicazione delle tipologie di manutenzione

MODULO 3 - Ingegneria della manutenzione

- Definizione, ruolo, attività
- Progetto e studio delle politiche di manutenzione
- Failure mode and effect analysis (FMECA), metodologia, organizzazione
- Analisi HAZOP e HAZID
- Root cause analysis (RCA)
- Esempi di casi reali in ambito industriale delle metodologie FMECA, RCA
- Calcolo e modellazione dell'affidabilità: affidabilità dei sistemi
- Metodi quantitativi per l'analisi affidabilistica
- Diagnostica e acquisizione dati
- Total productive maintenance (TPM): basi, obiettivi, applicazioni del TPM nel processo manutentivo
- Stato dell'arte nell'applicazione dei sistemi informatici di acquisizione, trattamento e analisi dei dati

MODULO 4 - Aspetti gestionali della manutenzione

- Pianificazione, programmazione e schedulazione
- Gestione dei ricambi e materiali: supporto logistico, scorte
- Ottimizzazione del ciclo vita dei beni industriali e gestione degli asset produttivi (ciclo vita, obsolescenza)
- Budget e controllo di gestione della manutenzione
- Misura e controllo delle prestazioni del servizio di manutenzione,
- Normativa e contrattualistica nella manutenzione
- Ruoli e qualifiche del personale di manutenzione
- Applicazione in ambito industriale delle metodologie illustrate

Construction



Dal progetto alla costruzione.

Le conoscenze necessarie per svolgere il ruolo di «**Construction manager**».

La Constructability, analisi e valutazione delle modalità di esecuzione anticipate in fase di ingegneria, secondo criteri di sostenibilità e valorizzazione del tessuto imprenditoriale e sociale del territorio (local content).

Approcci strategici in grado di ottimizzare tempi e costi di progettazione / costruzione (es. attraverso la **modularizzazione e prefabbricazione** di unità).

TITOLO CORSO	DESCRIZIONE	DURATA IN AULA	NR. SESSIONI IN REMOTE TRAINING O EROGAZIONE MISTA
METODOLOGIE ESSENZIALI DI CONSTRUCTION MANAGEMENT	I progetti di impianti e infrastrutture sono opere complesse che richiedono a tutti i responsabili delle fasi realizzative oltre alle competenze professionali anche competenze di project management per conseguire gli obiettivi previsti. La fase costruttiva è un momento focale nel ciclo di vita del progetto e il ruolo del construction manager è di particolare rilevanza. Nel corso sono trattate le metodologie che un construction manager deve conoscere e praticare per svolgere con efficacia il proprio ruolo avendo ben presente le connessioni con il project manager e con le altre fasi del progetto (progettazione, approvvigionamenti, logistica, ecc.). Il corso segue lo Standard IPMA ICB4 (Individual Competence Baseline).		1 giornata in presenza + 4 sessioni di 4 ore in remote training
LA GESTIONE E AMMINISTRAZIONE DEGLI APPALTI DI COSTRUZIONE (IMPIANTI E INFRASTRUTTURE)	Il corso tratta della gestione e dell'amministrazione degli appalti in cantiere, illustrando le metodologie e gli strumenti informatici in uso. Un particolare approfondimento riguarda la misura degli avanzamenti e la loro valorizzazione amministrativa, nel quadro di un'attenta gestione degli impegni contrattuali, con l'obiettivo di realizzare gli attesi risultati economici e di qualità prestazionale.	2 giornate	4 sessioni di 4 ore
COORDINAMENTO TRA GESTIONE DI PROGETTO E CANTIERE / OFFICINE	Il corso esamina le problematiche tipiche, che debbono essere affrontate e risolte nell'esecuzione di un progetto, tra il cantiere e le altre funzioni aziendali interessate (ingegneria, approvvigionamenti, pianificazione, project management).	1 giornata	2 sessioni di 4 ore
METODOLOGIE E TECNICHE DI CONSTRUCTABILITY	Il corso affronta le seguenti tematiche: impostazione e tecniche di constructability; metodologie innovative disponibili per il miglioramento delle fasi di ingegneria, procurement e costruzione.		1 giornata in presenza + 2 sessioni di 4 ore in remote training
LA PREFABBRICAZIONE E LA MODULARIZZAZIONE NELLA COSTRUZIONE	Il corso ha l'obiettivo di trasmettere le conoscenze di base delle fasi che costituiscono i processi di prefabbricazione e modularizzazione: l'organizzazione, la pianificazione, la fabbricazione ed il controllo delle fasi lavorative nell'ambito della realizzazione di un impianto. La prima parte è dedicata alla prefabbricazione, la seconda parte alla modularizzazione.		1 giornata in presenza + 4 sessioni di 4 ore in remote training

Metodologie essenziali di construction management

ARGOMENTI TRATTATI

AREA 1 - LE COMPETENZE NELLA COSTRUZIONE

- LE COMPETENZE MANAGERIALI DI BASE
- LE COMPETENZE DEL CONSTRUCTION MANAGER

AREA 2 - L'ORGANIZZAZIONE-LA PIANIFICAZIONE E CONTROLLO IN CANTIERE

- L'ORGANIZZAZIONE DI CANTIERE
- LA SICUREZZA NELLA CONSTRUCTION (CENNI)
- LA QUALITÀ' NELLA CONSTRUCTION (CENNI)
- I RAPPORTI CON L'HOMÉ OFFICE-COORDINAMENTO TRA GESTIONE PROGETTO E CANTIERE
- L'INGEGNERIA DI PROGETTO E LA CONSTRUCTION – LE INTERFACCE
- LA PIANIFICAZIONE DEI TEMPI E COSTI
- IL PROGRAMMA DI COSTRUZIONE
- IL CONTROLLO DEI TEMPI E COSTI
- TESTIMONIANZA:
- "IL CONSTRUCTION MANAGER - APERURA ALL'INNOVAZIONE E RISCORSO ALL'ESPERIENZA"

AREA 3 - LA GESTIONE CONTRATTUALE

- LE PARTICOLARITÀ /DIFFERENZE DELLA COSTRUZIONE IN DIRETTA E IN APPALTO
- I CONTRATTI (TRA CLIENTE E CONTRACTOR)
- I CONTRATTI (TRA CLIENTE E APPALTATORE)
- LA GESTIONE OPERATIVA DEGLI APPALTI DI COSTRUZIONE
- SCELTA DEL SUBAPPALTATORE
- IL LOCAL CONTENT NELLA CONSTRUCTION (CENNI)

AREA 4 - LO START-UP NELLA COSTRUZIONE

- IL SURVEY IN CANTIERE E LA MOBILIZATION
- LE TEMPORARY CONSTRUCTION FACILITIES E LA LOGISTICA
- LA GESTIONE DEI MATERIALI IN CANTIERE
- TESTIMONIANZA – CASE STUDY

AREA 5 - LE ATTIVITÀ COSTRUTTIVE

- CONSTRUCTABILITY
- PREFABBRICATION
- TRASPORTI E SOLLEVAMENTI
- MODULARIZATION
- I SISTEMI INFORMATICI PER LA CONSTRUCTION
- TESTIMONIANZA – CASE STUDY

AREA 6 - IL CLOSE OUT NELLA COSTRUZIONE

- LA FASE FINALE DELLA CONSTRUCTION - LA MECHANICAL COMPLETION-PRE COMMISSIONING & COMMISSIONING
- TESTIMONIANZA CASE STUDY

Area Execution / Construction

La gestione e amministrazione degli appalti di costruzione (Impianti e infrastrutture)

ARGOMENTI TRATTATI

- ❑ TIPOLOGIA DI CONTRATTI DI APPALTO
- ❑ STRUTTURA DI UN CONTRATTO DI APPALTO:
 - CONDIZIONI GENERALI
 - CONDIZIONI SPECIALI
 - ALLEGATI TECNICI E GESTIONALI
 - REPORTING
- ❑ L'AMMINISTRAZIONE DELL'APPALTO
- ❑ LA GESTIONE DELL'APPALTO IN CANTIERE ESTERO:
 - RAPPORTI CON PARTNER E SUB-APPALTATORI
 - RAPPORTI CON IL CLIENTE
 - LE DECISIONI SULLA LOGISTICA DEL SITO DI COSTRUZIONE
 - APERTURA DEL CANTIERE
 - CONTENIMENTO COSTI INDIRETTI E DI SUPERVISIONE

- ❑ METODOLOGIE E STRUMENTI PER LA DETERMINAZIONE DELL'AVANZAMENTO FISICO DELLE ATTIVITÀ DI CANTIERE/OFFICINA:
 - LA CONTABILITÀ PREVENTIVA E RELATIVA QUANTIFICAZIONE
 - LO STATO DI AVANZAMENTO LAVORI (S.A.L.)
- ❑ CASE STUDY
- ❑ LA GESTIONE DELLE VARIANTI IN CORSO D'OPERA SIA VERSO IL CLIENTE SIA VERSO L'APPALTATORE E LE CONTINGENCIES
- ❑ IL COMPLETAMENTO DEI LAVORI:
 - L'ACCETTAZIONE TECNICA DI LAVORI
 - IL VERBALE DI FINE LAVORI
 - L'ACCETTAZIONE FINALE
 - LA CHIUSURA FINANZIARIA DEL CONTRATTO
 - LA TRATTENUTA A GARANZIA
- ❑ LA GESTIONE DEI CLAIM IN/OUT AZIONI PREVENTIVE RELATIVE AI CLAIMS
- ❑ WORKSHOP

Area Execution / Construction

Coordinamento tra la gestione di progetto e la costruzione

Area Execution / Construction

ARGOMENTI TRATTATI

- DEFINIZIONI DI “COMMESSA” E “CANTIERE”
- L'IMPORTANZA DELLA FASE DI OFFERTA.
- LA COMPOSIZIONE DELLA TASK FORCE DI PROGETTO
- LE SCELTE DELL'INGEGNERIA, I DELIVERABLES
- IL RUOLO DEL PROJECT CONTROL E L'IMPORTANZA DELLA PIANIFICAZIONE
- LE SCELTE DI PROCUREMENT
- MODULARIZZAZIONE *SI* / MODULARIZZAZIONE *NO*
- I TEMPI DELL'INGEGNERIA E DEL CICLO DI APPROVVIGIONAMENTO
- L'APERTURA DEL CANTIERE
- LA SUPERVISIONE ED IL MONITORAGGIO PROATTIVO DELLE ATTIVITÀ IN CANTIERE.
- LA REALTÀ NELLE CURVE DI VERA “FATTIBILITÀ” E “COSTRUIBILITÀ”.
ESEMPI DI COSTRUZIONE PER LE VARIE DISCIPLINE
- LA GESTIONE DEGLI APPALTI
- L'APPROCCIO UTILE AD UNA MECHANICAL COMPLETION ORDINATA
- CONCLUSIONI. IL MODELLO ORGANIZZATIVO PREFERIBILE
- ESERCITAZIONE

Metodologie e tecniche di Constructability

ARGOMENTI TRATTATI

OBIETTIVI ATTESI DALL'APPLICAZIONE DELLE TECNICHE DI CONSTRUCTABILITY

- ❑ LA CONSTRUCTABILITY COME METODOLOGIA DI REALIZZAZIONE DEL CONCETTO DI "CONSTRUCTION ORIENTED ENGINEERING"
- ❑ LA CONSTRUCTABILITY COME STRUMENTO PER MIGLIORARE L'EFFICIENZA DELLA COSTRUZIONE

IMPOSTAZIONE DELLA CONSTRUCTABILITY

- ❑ DEFINIZIONE REQUISITI E OBIETTIVI IN FASE DI PROGETTO NELL'OTTICA DI MIGLIORAMENTO DELLA CONSTRUCTABILITY
- ❑ IL LAVORO IN TEAM, L'ORGANIZZAZIONE DI PROGETTO E LA PIANIFICAZIONE DELL'INGEGNERIA DAL PUNTO DI VISTA DELLA CONSTRUCTABILITY
- ❑ L'ORGANIZZAZIONE DEL TEAM DI CONSTRUCTABILITY, RUOLI E RESPONSABILITA' E METODOLOGIA DI IMPLEMENTAZIONE DELLA CONSTRUCTABILITY
- ❑ SCELTE DI INGEGNERIA MIRATE ALLA COSTRUZIONE, AL PROCUREMENT, AL TRASPORTO / MOVIMENTAZIONE E ALL'INSTALLAZIONE

TECNICHE DI CONSTRUCTABILITY

- ❑ STRATEGIE PER L'OTTENIMENTO DEI MIGLIORI RISULTATI PER MIGLIORARE L'EFFICIENZA E QUINDI TEMPI E COSTI, MANTENENDO INALTERATI I LIVELLI DI QUALITÀ E SICUREZZA DELLA COSTRUZIONE
- ❑ RAZIONALIZZAZIONE PER IL TRASFERIMENTO DELLE INFORMAZIONI DALL'INGEGNERIA E PROCUREMENT AL CANTIERE
- ❑ RAZIONALIZZAZIONE DELLA LOGISTICA FOCALIZZANDO L'ATTENZIONE SUI SOLLEVAMENTI E TRASPORTI CRITICI
- ❑ IMPOSTAZIONE DEI CICLI DI CONSTRUCTABILITY REVIEW E RELATIVA REPORTISTICA
- ❑ MODULARIZZAZIONE DI PARTI DI IMPIANTO E SUOI EFFETTI SULLA CONSTRUCTABILITY
- ❑ CENNO ALLE METODOLOGIE INNOVATIVE DISPONIBILI PER IL MIGLIORAMENTO DELLE FASI DI INGEGNERIA, PROCUREMENT E COSTRUZIONE

VANTAGGI DERIVANTI DALLA CONSTRUCTABILITY

- ❑ MONITORAGGIO E MISURAZIONE DELL'EFFICACIA DELLA CONSTRUCTABILITY DI UN PROGETTO
- ❑ L'IMPORTANZA DEL FEEDBACK PER ACQUISIRE CONOSCENZA E MIGLIORARE L'APPLICAZIONE DELLE TECNICHE DI CONSTRUCTABILITY.
- ❑ VALUTAZIONE OGGETTIVA DELLA CONSTRUCTABILITY DI UN PROGETTO. *CASE STUDIES, ESEMPI PRATICI*

ARGOMENTI TRATTATI

PREFABBRICAZIONE

- Definizione di Prefabbricazione;
- Definizione di Costruzione;
- Tipologie di contratto e le sue fasi;
- Dalla Costruzione alla Prefabbricazione;
- Organizzazione e Gestione della Prefabbricazione:
 - Organigrammi di Progetto e di Produzione;
 - Analisi del disegno costruttivo e «cutting sheet»;
 - Priorità e tempi di consegna richiesti & budget di progetto;
 - Disponibilità materiali;
 - Analisi delle fasi e tecniche di Fabbricazione - Equipment & Tools da utilizzare;
 - Definizione area di Fabbricazione;
 - Selezione e Gestione Sub-Appalti;
 - Avanzamento lavori;
 - Saldatura in Prefabbricazione e analisi welding book;
 - Ispezioni e controlli;
 - HSE e qualità in Prefabbricazione;
 - Logistica;
- Manutenzione nelle Officine di Prefabbricazione;
- La Prefabbricazione e la Costruzione: benefici della Modularizzazione;
- Close-out Prefabbricazione

MODULARIZZAZIONE

Introduzione alla modularizzazione

- Scopo della soluzione modulare
- Tipologia di moduli
- Vantaggi della soluzione modulare
- Rischi e mitigazioni della modularizzazione
- Costi aggiuntivi legati alla modularizzazione
- Strategia di applicazione della soluzione modulare
- Metodologia di valutazione della convenienza a modulare
- Criteri di base per la progettazione dei moduli
- Criteri di selezione delle yard per la costruzione dei moduli
- Cenni alle metodologie di fabbricazione dei moduli
- Cenni al trasporto ed installazione dei moduli
- Cenni sulla metodologia AWP applicata alla costruzione dei moduli

La modularizzazione vista dal costruttore di moduli (l'Appaltatore)

- L'esperienza Offshore (dell'Appaltatore)
- Differenze sostanziali tra la Costruzione Stick built e modularizzazione
- Organizzazione
- Interfaccia con l'Ingegneria del PMC
- Le attività dell'Appaltatore, cenni alle metodologie di fabbricazione dei moduli
 - Criteri di selezione della Yard per la costruzione dei moduli
 - La gestione documentale e dei materiali
 - La contabilità lavori e l'avanzamento fisico per la costruzione modularizzata

La contrattualistica, la pianificazione e il controllo

I trasporti dalla Yarda al cantiere

L'installazione dei moduli in cantiere

Case Study ed esercitazione

- Presentazione di un Case Study di Modularizzazione
- Esercizio di modularizzazione e dibattito con i partecipanti

CORSI EROGABILI SU RICHIESTA AZIENDALE

TITOLO CORSO	DESCRIZIONE	DURATA IN AULA	NR. SESSIONI IN REMOTE TRAINING
AREA COMPANY MANAGEMENT			
BUSINESS PRESENTATION EFFICACE IN PRESENZA E "A DISTANZA"	Il corso si propone di accrescere le capacità di metodo e di tecnica di comunicazione atti a gestire efficacemente tutte le fasi di una business presentation interna od esterna e di individuare una chiave di lettura in relazione ai fattori di successo del parlare in pubblico.	1,5 giornate	3 sessioni di 4 ore
METODOLOGIA DI PROBLEM SOLVING APPLICATA ALLA «CATENA DEL VALORE»	Focus del corso è il valore e l'impatto della metodologia di problem solving nella gestione di un progetto e nelle relazioni intra/inter-organizzative, anche conflittuali; l'analisi del problem solving nelle fasi, criteri metodologici e fattori di successo comportamentali.	1 giornata	2 sessioni di 4 ore
PUBLIC SPEAKING - LA BUONA COMUNICAZIONE	Intervenire in una riunione, illustrare un progetto, tenere un discorso di fronte a più persone in presenza o da remoto: sono occasioni frequenti e diverse per finalità e tipologia degli interlocutori. Il corso affronta gli aspetti fondamentali relativi alla comunicazione per esprimersi efficacemente e serenamente in pubblico, nelle diverse situazioni.	2 giornate	4 sessioni di 4 ore

CORSI EROGABILI SU RICHIESTA AZIENDALE

TITOLO CORSO	DESCRIZIONE	DURATA IN AULA	NR. SESSIONI IN REMOTE TRAINING
AREA PROJECT MANAGEMENT			
PROJECT MANAGEMENT SECONDO LE NORME UNI ISO 21502 E UNI 11648	Il corso ha l'obiettivo di approfondire i concetti e le metodologie richiamati dalle norme UNI ISO 21502 e UNI 11648, fornendo un inquadramento sistemico dei temi del Project Management dettati da tali norme.	2 giornate	4 sessioni di 4 ore
PIANIFICAZIONE E CONTROLLO DI PROGETTO. GESTIONE OPERATIVA CON MS-PROJECT	Potenziare e migliorare l'uso di Microsoft Project (versione client) da parte di coloro che lo utilizzano e conoscere le potenzialità di Microsoft Project in versione server/online. Il corso si concentra sugli strumenti pratici di creazione e impostazione di un progetto per gestire i processi di Avvio, Pianificazione, Monitoraggio e Controllo, Chiusura.	3 giornate	6 sessioni di 4 ore
GESTIONE OPERATIVA DEI RISCHI DI PROGETTO	Analizzando casi di studio concreti e di crescente complessità, si applica il metodo gestionale considerato, con l'obiettivo di mitigare i rischi emergenti nei diversi momenti di commessa (ingegneria, acquisti, trasporti, construction, commissioning) ed intraprendere le possibili azioni per mantenere il progetto nei tempi, nei costi e nel rispetto delle prestazioni attese.	2 giornate	4 sessioni di 4 ore
CORSO IPMA SUL PROJECT MANAGEMENT 'HYBRID AGILE'	Il corso consente di conoscere o approfondire le metodologie, le competenze, i ruoli e le responsabilità della gestione dei progetti secondo l'approccio "Hybrid Agile" e di avere una visione ad ampio spettro disponendo degli strumenti necessari per gestire situazioni di forte indeterminazione, sia a livello operativo che come "governance" dell'intero progetto.	3 giornate	6 sessioni di 4 ore

CORSI EROGABILI SU RICHIESTA AZIENDALE

TITOLO CORSO	DESCRIZIONE	DURATA IN AULA	NR. SESSIONI IN REMOTE TRAINING
AREA PROJECT MANAGEMENT			
IL PROGRESS DI PROGETTO: METODOLOGIA DI CALCOLO E APPLICAZIONI	L'obiettivo è quello di fornire gli strumenti e le metodologie per costruire in modo operativo l'avanzamento di un progetto. Avanzamento che interessa le funzioni di pianificazione, di monitoraggio e consente di intraprendere le azioni correttive necessarie.	1 giornata	2 sessioni di 4 ore
IL REPORTING DI PROGETTO	Il reporting di progetto è un'attività essenziale nella gestione di una commessa. Molteplici gli aspetti trattati relativi ai report: destinatari e tipologie, impostazione e contenuto, metriche e indicatori principali (KPI), utilizzo di format e template per costruire il sistema di reporting di progetto, applicazione di standard documentali di uso corrente.	1,5 giornate	3 sessioni di 4 ore
AVVIO E CHIUSURA DI PROGETTO: CRITICITA' E OPPORTUNITA'	Nel corso vengono illustrate le metodologie per avviare e chiudere al meglio la "macchina progetto", rispettando gli obiettivi stabiliti dal contratto con il Committente (tempi, costi, qualità, scopo del lavoro, rischi).	1 giornata	2 sessioni di 4 ore
<p>Per visualizzare i programmi > https://formazione.animp.it/animp_/index.php/programma-corsi/programma-corsi-2024-primo-semester I corsi erogabili su richiesta aziendale sono indicati con (*)</p>			

PERCORSO DI QUALIFICA PROFESSIONALE PER LA GESTIONE DEI PROGETTI *NELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE* EROGABILE SU RICHIESTA

Nell'attuale contesto nazionale ed Europeo, il nostro paese ha una opportunità di portata storica, cioè ha la disponibilità di fondi destinati ad investimenti finalizzati ad una crescita strutturale permanente.

La proposta è riservata agli Enti che operano all'interno della Pubblica Amministrazione - cioè le Amministrazioni locali e le Società Partecipate - e consiste in un percorso di sviluppo e di qualifica delle competenze necessarie alle persone che sono coinvolte, con vari ruoli, nella gestione dei progetti.



PERCORSO DI QUALIFICA PROFESSIONALE PER LA GESTIONE DEI PROGETTI NELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

Il percorso di qualificazione è strutturato in tre fasi:

Fase 1: Competenze di Project Management applicate alla Pubblica Amministrazione

Si sviluppano le Competenze per la gestione dei progetti tramite un confronto continuo con la realtà operativa dei partecipanti, i vincoli ed il contesto nel quale essi operano;

Fase 2: Preparazione all'esame di Qualificazione/Certificazione

Preparazione mirata all'ottenimento della Certificazione Internazionale IPMA ed alla Certificazione nazionale IMQ/IPMA in conformità alla norma UNI11648:2016;

Fase 3: Qualificazione/Certificazione

Vengono sostenute le prove per ottenere la Qualificazione/Certificazione.

Durata in aula:

Fase 1 - Competenze di Project Management applicate alla Pubblica Amministrazione: *6 giornate*

Fase 2 – Preparazione all'esame di Qualificazione/Certificazione: *2 giornate.*

Modalità di erogazione «in-house»

La modalità di organizzazione del corso consente all'Ente della PA interessato di concordare con ANIMP/IPMA sia le modalità di erogazione più adeguate (totalmente "in presenza," oppure tutto, o in parte, "a distanza"), sia il calendario (date, orari).

Programma annuale corsi

Contenuti dettagliati (date, orari, quote iscrizione) >
www.animp.it/prodotti-e-servizi/formazione

Formazione finanziata

E' possibile iscriversi ai corsi Animp - anche in *remote training* - utilizzando i **Fondi Paritetici Interprofessionali** nazionali per la formazione continua
Info su nostro sito > <https://www.animp.it/prodotti-e-servizi/formazione/finanziamenti/>

Acquisti in rete PA

ANIMP si trova sul mercato elettronico della PA



acquistinretepa



ASSOCIAZIONE NAZIONALE DI
IMPIANTISTICA INDUSTRIALE

Contatti

Via Chiaravalle, 8 - 20122 Milano

tel +39 02 67100740

website www.animp.it

Segreteria Formazione: dott.ssa Beatrice Vianello

Tel. 02 67100740 – 329 8192665 - beatrice.vianello@animp.it

Responsabile Attività Formative: ing. Pierino Gauna – pierino.gauna@animp.it

Responsabile Area Company Management: ing. P. Gauna – pierino.gauna@animp.it

Responsabile Area Project Management: ing. Roberto Zavani

Responsabile Area Execution: dott. Giordano Gariboldi



Aggiornamento Mag-2024