

ID	Nome attività	Durata	Inizio	2018																		
				febbraio	marzo	aprile	maggio	giugno	luglio	agosto	settembre	ottobre	novembre	dicembre	gennaio	febbraio	marzo	aprile	maggio	giugno		
1	Start: Inizio lezioni	0 g	09/02/18	→ 09/02																		
2	EXECUTIVE MASTER IN PROCUREMENT MANAGEMENT - A.A. 2017/2018	427 g	09/02/18	→																		
3	Mod. 1: TEAM BUILDING E NEGOZIAZIONE	16 g	09/02/18	→																		
4	Elementi di comunicazione	0,5 g	09/02/18	↓ Augugliaro																		
5	Analisi transazionale	0,5 g	09/02/18	↓ Augugliaro																		
6	Strategie negoziali	0,5 g	10/02/18	↓ Augugliaro																		
7	Strategie negoziali	0,5 g	10/02/18	↓ Augugliaro																		
8	Analisi della domanda e dell'offerta	0,5 g	23/02/18	↓ Augugliaro																		
9	Definizione piano contrattuale	0,5 g	23/02/18	↓ Augugliaro																		
10	Scelta della strategia e delle modalità di selezione e aggiudicazione	0,5 g	24/02/18	↓ Augugliaro																		
11	Valutazioni strutturate delle performance dei fornitori e influenza su processi d'acquisto	0,5 g	24/02/18	↓ Augugliaro																		
12	Esame Mod. 1	0 g	23/03/18	→ 23/03																		
13	Mod. 2: NORMATIVA PER IL PROCUREMENT	16 g	09/03/18	→																		
14	Fonti normative	0,5 g	09/03/18	↓ Ricciardi																		
15	Settori ordinari - il ruolo di ANAC	0,5 g	09/03/18	↓ Ricciardi																		
16	Fasi prodromiche all'aggiudicazione	0,5 g	10/03/18	↓ Melandro																		
17	Appalti servizi sociali e specifici	0,5 g	10/03/18	↓ Melandro																		
18	Esecuzione: profili problematici	0,5 g	23/03/18	↓ Capuzza																		
19	Annullamento del contratto	0,5 g	23/03/18	↓ Capuzza																		
20	Profili risarcitori. Contenzioso	0,5 g	24/03/18	↓ Troplano																		
21	Case study	0,5 g	24/03/18	↓ Troplano																		
22	Esame Mod. 2	0 g	21/05/18	→ 21/05																		
23	Mod. 3: APPROVVIGIONAMENTI NELL'IMPRESA	16 g	20/04/18	→																		
24	Nuovo quadro normativo: il processo di procurement dei lavori	0,5 g	20/04/18	↓ Bianchi																		
25	Il legame tra Strategia e Organizzazione aziendale	0,5 g	20/04/18	↓ Gnan																		
26	L'organizzazione per ottenere un vantaggio competitivo	0,5 g	21/04/18	↓ Gnan																		
27	Il caso Jobs	0,5 g	21/04/18	↓ Gnan																		
28	Preparazione dei documenti di gara: cosa sono e come prepararli con l'OEPV	0,5 g	04/05/18	↓ Bianchi																		
29	Il caso Shopco e Pamida	0,5 g	04/05/18	↓ Gnan																		
30	Il rapporto business-struttura-risorse umane	0,5 g	05/05/18	↓ Gnan																		
31	Esercitazioni	0,5 g	05/05/18	↓ Gnan																		
32	Esame Mod. 3	0 g	12/05/18	→ 12/05																		
33	Mod. 4: ORGANIZZAZIONE E SISTEMI QUALITA' STAZIONI APPALTANTI	16 g	25/05/18	→																		
34	IL concetto di strategia aziendale	0,5 g	25/05/18	↓ Martino																		
35	Identificazione aree strategiche d'affari	0,5 g	25/05/18	↓ Martino																		
36	Analisi sistema competitivo	0,5 g	26/05/18	↓ Bianchi																		
37	Strategie competitive di base	0,5 g	26/05/18	↓ Bianchi																		
38	L'organizzazione per ottenere un vantaggio competitivo	0,5 g	08/06/18	↓ Di Carlo																		
39	Il rapporto business-strategia-struttura-risorse umane	0,5 g	08/06/18	↓ Di Carlo																		
40	Procurement & Supply Chain	0,75 g	09/06/18	↓ Di Carlo																		
41	Project Work - 1° incontro	0,25 g	09/06/18	● Colangelo																		
42	Esame Mod. 4	0 g	22/06/18	→ 22/06																		
43	Mod. 5: PIANIFICAZIONE, GESTIONE E CONTROLLO DELLA SPESA	16 g	22/06/18	→																		
44	Lo spend management e la spending review	0,5 g	22/06/18	↓ Colangelo																		
45	Criticità e rischi: da spend management a procurement management	0,5 g	22/06/18	↓ Colangelo																		
46	Project Work - 2° incontro	0,25 g	23/06/18	● Colangelo																		
47	Le Fasi di programmazione e di pianificazione	0,5 g	23/06/18	↓ Colangelo																		
48	Case study: assistenza domiciliare	0,5 g	23/06/18	↓ Colangelo																		
49	Gestione del contratto: come controllare i fattori di qualità delle offerte	0,5 g	06/07/18	↓ Bianchi																		
50	Gestione del contratto: come controllare i fattori di qualità delle offerte	0,5 g	06/07/18	↓ Bianchi																		
51	Individuazione, formulazione e analisi nuovo prezzi	0,5 g	07/07/18	↓ Allagrande																		
52	Gestione del contratto e tool di project management	0,5 g	07/07/18	↓ Bianchi																		
53	Esame Mod. 5	0 g	20/07/18	→ 20/07																		
54	Mod. 6: CONTRATTUALISTICA PRIVATA	58 g	20/07/18	→																		
55	Contratto, contratto quadro e contratto complesso autoregolamentato	0,5 g	20/07/18	↓ Atti																		
56	Matrice di Kraljic, struttura del contratto e configurazione delle sue principali clauseole	0,5 g	20/07/18	↓ Atti																		
57	Struttura tipo di un contratto complesso internazionale	0,5 g	21/07/18	↓ Atti																		
58	Presentazione/analisi di clauseole di un contratto complesso e/o internazionale: case study	0,5 g	21/07/18	↓ Atti																		
59	Inquadramento operativo e criticità nella gara: commissioni di gara	0,5 g	14/09/18	↓ Di Ienno																		
60	Inquadramento operativo e criticità nella gara: soccorso istruttorio	0,5 g	14/09/18	↓ Di Ienno																		
61	Inquadramento operativo e criticità nella gara: avvalimento, OEPV	0,5 g	15/09/18	↓ Di Ienno																		
62	Criticità nella gara: oneri per manodopera e sicurezza, contenzioso	0,5 g	15/09/18	↓ Di Ienno																		
63	Esame Mod. 6	0 g	14/09/18	→ 14/09																		
64	Mod. 7: STRUMENTI STRATEGICI PER PROCEDURE DI ACQUISTO	10 g	16/09/18	→																		
65	Centralizzazione	0,5 g	21/09/18	↓ Dimitri																		
66	Gare e procedure negoziate	0,5 g	21/09/18	↓ Dimitri																		
67	Strategie di contrattazione	0,5 g	22/09/18	↓ Dimitri																		
68	Gare a busta chiusa e dinamiche	0,5 g	22/09/18	↓ Dimitri																		
69	Gara a busta chiusa: mglior presso. OEPV, altri criteri?	0,5 g	28/09/18	↓ Dimitri																		
70	Suddivisioni in lotti	0,5 g	28/09/18	↓ Dimitri																		
71	Formule di aggiudicazione	0,5 g	29/09/18	↓ Dimitri																		
72	Aspetti innovativi	0,5 g	29/09/18	↓ Dimitri																		
73	Esame Mod. 7	0 g	26/10/18	→ 26/10																		
74	Mod. 8: ETICA E PROCUREMENT	16 g	12/10/18	→																		
75	Il percorso per individuare e affrontare il conflitto di interessi e definizioni	0,5 g	12/10/18	↓ Di Carlo																		
76	Tipologie di conflitto di interessi	0,5 g	12/10/18	↓ Di Carlo																		
77	Interesse tangibile, conflitto d'impegni, interessi in competizione, ecc.	0,5 g	13/10/18	↓ Di Carlo																		
78	Severità del conflitto, matrice di rischio, rimedi, conflitti da rapporto di reciprocità	0,5 g	13/10/18	↓ Di Carlo																		
79	Etica e funzione acquisti: evoluzione stato dell'arte	0,5 g	26/10/18	↓ Hinna																		
80	Etica e funzione acquisti: evoluzione stato dell'arte	0,5 g	26/10/18	↓ Hinna																		
81	Project Work - 3° incontro	0,5 g	27/10/18	● Colangelo																		
82	Project Work - 4° incontro	0,5 g	27/10/18	● Colangelo																		

