

---

# CORSO BASE DI GESTIONE GARE E APPALTI PUBBLICI: DALLA NORMATIVA ALL'OPERATIVITÀ

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

---

Il nostro **corso di formazione aziendale**, sia teorico che pratico, si focalizza sulla gestione efficace delle **gare e degli appalti pubblici** da parte degli operatori economici. Attraverso una panoramica dettagliata dei **contr**

[Scopri il Servizio di Consulenza Gare e Appalti Pubblici](#)

## PROGRAMMA

---

## PROGRAMMA DIDATTICO DEL CORSO DI FORMAZIONE GARE E APPALTI PUBBLICI:

### MODULO 1

- Cos'è un contratto pubblico, le differenze con un contratto di appalto o fornitura privata, a quali soggetti si applica (enti pubblici o privati equiparati); i rapporti tra la gestione della gara e l'esecuzione del contratto
- Cenni sui principi generali del **nuovo Codice dei contratti pubblici**
- La normativa di rilievo comunitaria e nazionale e le linee guida ANAC
- La differenza tra sopra e sotto soglia UE
- I lotti e il divieto di frazionamento
- Le gare sottosoglia, gli affidamenti diretti e il principio di rotazione
- Le procedure di aggiudicazione: differenza tra procedura aperta e ristretta

### MODULO 2

- Lo svolgimento delle procedure; esemplificazione di una gara sopra soglia e relativa tempistica
- Le procedure negoziate; esame dei casi tassativi
- Le modifiche dei contratti in corso di esecuzione: analisi dei casi e delle possibilità
- I rinnovi e le proroghe
- Le revisioni prezzi

### MODULO 3

- I requisiti morali/generali e le cause di esclusione obbligatoria e facoltative
- Conseguenti oneri dichiarativi
- I requisiti speciali di capacità negli appalti di lavori, servizi o forniture
- Le SOA
- Esame di un bando di gara
- La nullità delle cause di esclusione non previste dalla legge
- Le richieste di chiarimenti

### MODULO 4

- La partecipazione alla gara pubblica in forma non singola: ATI, avvalimento, subappalto
- Predisposizione di una domanda di partecipazione e di un DGUE
- Il soccorso istruttorio

### MODULO 5

- I criteri di aggiudicazione e le tipologie di offerte da presentare
- Criteri di esame e di attribuzione del punteggio dell'offerta economicamente più vantaggiosa
- Esame di una lex specialis di gara pubblica in relazione ai criteri di valutazione delle offerte
- La fase di verifica di non anomalia delle offerte
- Esempio di redazione di una relazione giustificativa della non anomalia di un'offerta

### MODULO 6

- La fase di aggiudicazione e la gestione della eventuale esecuzione anticipata del contratto
- Lo standstill e i tempi della stipula, e le conseguenze e il da farsi in caso di inerzia
- La trasparenza e l'accesso agli atti, esempi di redazione di una corretta istanza di accesso
- La gestione del contenzioso in generale; tempi di attivazione di un ricorso, o di resistenza a un ricorso altrui
- Le consultazioni preliminari di mercato

## Programma soggetto ad eventuali aggiornamenti normativi

## DESTINATARI

---

Coloro i quali nelle aziende decidano in merito a partnership, strategie di approccio alle commesse pubbliche e offerte da presentare, a chi compila le domande e i documenti di gara, ufficio gare e appalti.

## DOCENTI

---

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

## NOTE

---

Il **corso di formazione aziendale in Gare e Appalti Pubblici** ha durata di 24 ore, suddivise in 6 moduli da 4 ore ciascuna.

Il **corso di formazione aziendale in Gare e Appalti Pubblici** non è video-registrato.

## FACULTY

---

## REFERENTI

ti pubblici: dalla normativa all'operatività

---

**Davide Inclimona** (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)  
**Arianna Marchianò** (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

## DATE E PREZZI

---

**ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA**