



Aspetti Legali, Bilancistici,
Contrattuali e Operativi

III edizione

PREVENIRE e TUTELARSI dai **RISCHI** insiti nelle **PRATICHE** dei **PARTNER COMMERCIALI**

Casistiche relative alle decisioni dell'Antitrust
e alle pronunce della giustizia amministrativa

CASE STUDY di A2A

MILANO

9 e 10 luglio 2019

ISCRIVITI ORA!

Tel. 02.83847627
info@utilitenergy.it
www.utilitenergy.it

Sconto 200€

per iscrizioni pervenute
e pagate entro
il 9 maggio 2019

Una community di

iKN ITALY
YOUR KNOWLEDGE NETWORK



PREVENIRE e TUTELARSI dai RISCHI insiti nelle PRATICHE dei PARTNER COMMERCIALI

Due giorni per approfondire:

- Rispetto a quali **normative** bisogna essere **compliant** e quali sono gli **oneri economici correlati**
- In funzione di quali **valutazioni** scegliere il partner commerciale
- In che modo identificare **criteri** e **parametri** rispetto ai quali **remunerare** le agenzie
 - KPI, SLA, Timing, Tipologie clienti
- Come **contrattualizzare** in modo efficace
 - gli accordi relativi alle performance, le clausole rilevanti, gli strumenti di misurazione e i sistemi di monitoraggio dei risultati
- Come impostare **strategie** e **procedure** efficaci di **auditing** e **controllo**
- Come valutare i **costi-benefici** dei differenti approcci: metodologie di **costing**
- I riflessi a livello di **bilancio** dei potenziali **rischi di credito**

CASE STUDY

Strumenti e leve con cui un'Utility può agire per prevenire le pratiche commerciali scorrette e assicurarsi un posizionamento come azienda trasparente e corretta. L'esperienza di A2A.

PERCHÈ PARTECIPARE

In che modo le Utility possono tutelarsi dalle **pratiche commerciali scorrette** non di rado messe in atto dai partner commerciali con pesanti ricadute sulla credibilità del brand e a costo di importanti sanzioni?

Il corso permette di:

- Conoscere rispetto a quali normative essere **compliant**
- Identificare e valutare **nuovi criteri** da adottare per la scelta del fornitore e per impostare un rapporto efficace di collaborazione con lui
- Impostare **nuovi livelli** di **servizio** da contrattualizzare e **valorizzare** in termini economici
- Conoscere come **mettere a bilancio** le voci di rischio connesse all'affidamento dello sviluppo commerciale a partner esterni

A CHI È RIVOLTO

- Direttore Commerciale
- Responsabile sviluppo e gestione nuovi canali di vendita
- Responsabile Ufficio Legale
- Responsabile Affari Regolatori

Programma formativo

AGENDA

Registrazione	8.45 h
Inizio dei lavori	9.00 h
Coffee Break	11.30 h
Lunch break	13.00 h
Ripresa	14.00 h
Chiusura lavori	17.00 h

9 LUGLIO 2019

ASPETTI REGOLATORI E NORMATIVI

9.15 - 11.30

QUALI SONO LE NORMATIVE DI RIFERIMENTO: ENTITÀ DEGLI ONERI ECONOMICI E COME EVITARE LE SANZIONI

- Che cosa prevede **Regolazione di settore**
 - procedure previste da ARERA
- Le altre normative a “rischio violazione”
 - Privacy (legata a teleselling) e registro delle opposizioni
 - Codice di consumo
 - Autorità per le comunicazioni: quali le sanzioni amministrative pecuniarie
 - Normative relative alla pubblicità ingannevole via telefono e via Internet: le sanzioni da parte dell'Antitrust
 - **Novità** sulla casistica relativa alle decisioni dell'Autorità Antitrust e alle conseguenti pronunce da parte della giustizia amministrativa
- Profili di responsabilità civili e penali degli Amministratori

FABIO POLETTINI

Avvocato

Studio Legale Poletti

ASPETTI STRATEGICI E OPERATIVI

11.45 - 13.00

Lunch / 14.00 - 16.30

COME SELEZIONARE IL FORNITORE PER COSTRUIRE UNA PARTNERSHIP COMMERCIALE DI SUCCESSO

- Contesto competitivo e decisioni aziendali: scelte strategiche e scelte operative
- Fornitori come possibile fonte di vantaggio competitivo se gestiti e monitorati
- La funzione del Marketing d'acquisto
- Criticità nelle scelte di “make or buy”: il modello economico e il modello transazionale
- Strategie di sourcing e gestione dei rischi: un fornitore o più fornitori?
- Che cosa insegna la matrice di Kraljic?
- Da fornitura di prestazioni a partnership: le tipologie di relazione con i fornitori
- Impatto delle scelte di fornitura sull'organizzazione e sui processi aziendali

GLI STRUMENTI A DISPOSIZIONE PER UNA CORRETTA GESTIONE DEI RAPPORTI DI FORNITURA

- Gli strumenti “informativi” per valutare il profilo di rischio del fornitore

- Gli strumenti di “analisi” per valutare il costo complessivo del rapporto di fornitura
- Gli strumenti di “misurazione” per il monitoraggio delle performance del fornitore

COME VALUTARE I “COSTI DI FORNITURA” SENZA COMMETTERE ERRORI

- Valutare, oltre al prezzo, anche il costo di fornitura
- Dal “costo del fornitore” al “costo di fornitura”
- Gli errori che le aziende commettono nel calcolo dei costi
- Dai costi diretti e indiretti ai costi specifici e comuni
- Applicazione delle logiche “Activity” per il calcolo dei costi di fornitura
- Come mappare le attività e i processi aziendali per determinare i costi di fornitura
- L'approccio del Total Cost of Ownership (TCO) per determinare il costo di fornitura
- La misurazione del costo totale per l'azienda

UMBERTO RUBELLO

Partner

DIMENSIONE CONTROLLO

CASE HISTORY

16.00

STRUMENTI E LEVE CON CUI UN'UTILITY PUÒ AGIRE PER PREVENIRE LE PRATICHE COMMERCIALI SCORRETTE E ASSICURARSI UN POSIZIONAMENTO

COME AZIENDA TRASPARENTE E CORRETTA. L'ESPERIENZA DI A2A.

- Protocollo di Autoregolazione
- Presidio del canale in maniera non aggressiva
- Attivazione del dialogo costante con le associazioni dei consumatori
- Logiche di compensation

PAOLO BELLOTTI

Direttore Marketing, Vendite e Comunicazione
A2A

17.30 Chiusura Lavori | giornata

10 LUGLIO 2019

ASPETTI CONTRATTUALI

9.00 - 11.00

COME REDIGERE UN CONTRATTO DI AGENZIA BEN FATTO E TUTELARSI RISPETTO ALLE VIOLAZIONI DEL SUDDETTO DA PARTE DELLE AGENZIE

- Tecniche di redazione del contratto
- Clausole rilevanti
- Come garantire il rispetto da parte dei partner commerciali delle normative di settore e di quelle nazionali
- Quali clausole inserire per prevenire i danni
- Analisi di casistiche giurisprudenziali

FABIO POLETTINI

Avvocato
Studio Legale Poletti

LA CRISI DEL PARTNER COMMERCIALE: QUALI I PROBLEMI E LE SOLUZIONI

11.15 - 12.00

FENOMENOLOGIA DELLA CRISI E INQUADRAMENTO NORMATIVO

- L'attuale assetto normativo della crisi d'impresa e la sua applicazione pratica
- L'imminente riforma

della disciplina della crisi: inquadramento generale e sue ricadute sul mondo delle imprese

- In particolare: le procedure di allerta e di composizione assistita della crisi

I PROBLEMI DISCENDENTI DALLA CRISI DEI PARTNER COMMERCIALI - TEMI EMERGENTI DALLA PROSSIMA RIFORMA

- Tipologia dei soggetti "sensibili" alla problematica
- L'importanza della percezione anticipata della crisi
- Cosa fare se un partner commerciale è in crisi - casistica
- Un tema alle porte per la nostra impresa: l'esigenza di riorganizzazione interna dettata dall'imminente riforma - i connessi problemi di responsabilità del *management*

FRANCESCO GRILLETTA

Partner
Carnelutti Law Firm

ASPETTI BILANCISTICI

12.15 - 13.00

IMPATTI DEL RISCHIO DI CREDITO: ESAME DEGLI ASPETTI CIVILISTICI E CONTABILI

- La redditività delle aziende del settore
- Le leve della creazione del valore per le aziende del settore
- L'impatto patrimoniale ed economico della gestione del credito
- L'impatto patrimoniale ed economico di eventuali truffe e sanzioni

UMBERTO RUBELLO

Partner
DIMENSIONE CONTROLLO

13.00 Lunch

ASPETTI STRATEGICI E OPERATIVI

14.00 - 17.00

COME INDIVIDUARE I KPI FONDAMENTALI PER RIDEFINIRE GLI ACCORDI COMMERCIALI CON LE AGENZIE E MONITORARE LE LORO PERFORMANCE

- Conoscere le diverse tipologie di indicatori di performance aziendali
 - Definire i Fattori Critici di Successo (FCS) per individuare i Key Performance Indicator (KPI)
 - Misurare le cose che interessano per ottenere comportamenti coerenti
- La valutazione preventiva (Audit) e consuntiva dei fornitori
 - Come costruire gli indicatori di prestazione del processo di fornitura e come alimentare un sistema di Vendor Rating
 - La differenza fondamentale tra Key Performance Indicator (KPI) e Performance Indicator (PI)
 - Lo strumento della "Mappa Strategica" per individuare i KPI di fornitura
- Lo strumento della "Balanced Scorecard" per monitorare in modo organico e coerente i KPI
- Come impostare il sistema di reporting
 - La differenza tra un sistema di "Tableau de Bord" e la "Balanced Scorecard"
 - Sistema di incentivazione e sistema di reporting
 - Utilizzare il sistema di valutazione per migliorare le performance dei propri fornitori

UMBERTO RUBELLO

Partner
DIMENSIONE CONTROLLO

Chi siamo

UtilitEnergy è la Community di **IKN Italy - Institute of Knowledge & Networking** che offre l'opportunità di stare al passo e di prendere parte attiva al profondo processo di trasformazione del **Settore Energy & Utilities**.



UtilitEnergy è il luogo fisico e virtuale dove – confrontarsi sulle nuove esigenze che impongono un forte ripensamento dei ruoli e dei processi – valutare nuove idee e soluzioni da portare in azienda – essere propositivo e farsi promotore del cambiamento – essere informato su tutti gli aggiornamenti normativi e i loro impatti operativi – incontrare nuovi potenziali partner per sviluppare in modo innovativo il business – fare un benchmark con altri settori sui progetti cardine dell'evoluzione in atto.



UtilitEnergy è promotore di Focus Group, Advisory Board, Tavoli interattivi e Survey dei quali può diventare protagonista per condividere esperienze aziendali e orientamenti del mercato e consolidare una fitta rete di interazioni, conoscenze e relazioni. Utilizzando canali tradizionali, digital e social, è così in grado di fornire *contenuti esclusivi e ad alto valore aggiunto* non solo attraverso *conferenze, corsi di formazione tecnico-specialistica e long training programs*, ma anche mettendo a disposizione *articoli, interviste e video* sui temi di maggiore interesse e dibattito per il Settore.

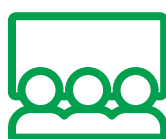


UtilitEnergy copre tutte le aree più significative del settore Energy & Utilities: Energy Management, Distribuzione, Idrico, Trader, Commerciale/Marketing e Amministrativo. L'obiettivo è quello di supportare le competenze specifiche dei manager aziendali grazie al contributo di tutti i professionisti del settore, delle Autorità di riferimento e dei maggiori esperti in ogni area.



IKN sviluppa diverse community per creare luoghi fisici e virtuali, punti di incontro per condividere insights e esperienze nelle aree della Sanità, Assicurazioni, Pharma, Energy e Retail.

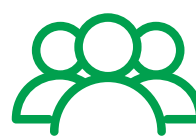
I Numeri della Community



30
Corsi



5
Eventi



+1.200
Partecipanti

Prossimi eventi

Contatta
Concetta Chiaravalloti
Customer Relations
02.83847263
info@utilitenergy.it

Tutte le iniziative possono essere erogate in modalità personalizzata direttamente presso l'azienda cliente.

Per approfondimenti:
trainingsolutions@ikn
www.ikn.it/incompany

Condizioni Generali di Fornitura dei Contratti per clienti domestici

Milano, 19 e 20 febbraio 2019

Contratto d'agenzia

Milano, 26 e 27 marzo 2019

Contratto di fornitura di EE e Gas

Milano, 21 e 22 maggio 2019

Scopri il calendario aggiornato e completo dei nostri eventi sul sito
www.utilitenergy.it

Scheda di iscrizione

Si desidero partecipare a
**PREVENIRE E TUTELARSI DAI RISCHI INSITI
NELLE PRATICHE DEI PARTNER COMMERCIALI**

Milano, 9 e 10 luglio 2019

1.599€ +IVA per partecipante

SAVE 200€
per iscrizioni pervenute
e pagate entro
il 9 maggio 2019

SAVE 100€
per iscrizioni pervenute
e pagate entro
il 9 giugno 2019

Cod P. 6764

DATI DEL PARTECIPANTE:

Nome _____ Cognome _____

Funzione _____

Email _____ Cell. _____

Ragione Sociale _____

Indirizzo di fatturazione _____

Cap _____ Città _____ Prov. _____

Partita IVA _____ Tel _____ Fax _____

Consenso alla Partecipazione dato da: _____

Training Manager _____

Il Servizio Clienti Vi contatterà per completare l'iscrizione e per definire le modalità di pagamento

LUOGO E SEDE:
MILANO, SEDE DA DEFINIRE

INFORMAZIONI GENERALI

La quota d'iscrizione comprende la documentazione didattica, i pranzi e i coffee break ove segnalati nel programma. Per circostanze imprevedibili, l'Institute of Knowledge & Networking srl. si riserva il diritto di modificare il programma, i relatori, le modalità didattiche e/o la sede del corso. IKN si riserva altresì il diritto di cancellare l'evento nel caso di non raggiungimento del numero minimo di partecipanti, comunicando l'avvenuta cancellazione alla persona segnalata come "contatto per l'iscrizione" via email o via fax entro 5 giorni lavorativi dalla data di inizio dell'evento. In questo caso la responsabilità di IKN si intende limitata al solo rimborso delle quote di iscrizione pervenute.

MODALITÀ DI DISDETTA

L'eventuale disdetta di partecipazione (o richiesta di trasferimento) all'evento dovrà essere comunicata in forma scritta all'Institute of Knowledge & Networking srl. entro e non oltre il 6° giorno lavorativo (compreso il sabato) precedente la data d'inizio dell'evento. Trascorso tale termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. Saremo comunque lieti di accettare un Suo collega in sostituzione purché il nominativo venga comunicato almeno un giorno prima della data dell'evento. Il Servizio Clienti Vi contatterà per completare l'iscrizione e per definire le modalità di pagamento

TUTELA DATI PERSONALI INFORMATIVA

Si informa il Partecipante ai sensi del D.Lgs. 196/03 e degli articoli 13 e 14 del regolamento UE N. 679/2016: (1) che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata dall'Institute of Knowledge & Networking srl. (IKN) per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di IKN. I dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di IKN, nell'ambito delle loro attività di comunicazione promozionale; (2) il conferimento dei Dati è facoltativo: in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio. In relazione ai Dati, il Partecipante ha diritto di opporsi al trattamento sopra previsto.

TITOLARE E RESPONSABILE DEL TRATTAMENTO è l'Institute of Knowledge & Networking srl. unipersonale, Via Morigi, 13, Milano nei cui confronti il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui al D.Lgs. 196/03 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità del trattamento). Potrà trovare ulteriori informazioni su modalità e finalità del trattamento sul sito: www.ikn.it/privacy
La comunicazione potrà pervenire via: e-mail variazioni@ikn.it - fax 02.83.847.262 - tel. 02.03.847.634

3 modi per iscriversi

- Tel: 02 83847.627
- info@utilitenergy.it
- www.utilitenergy.it

SPECIALE ISCRIZIONI MULTIPLE

2° Iscritto 3° Iscritto 4° Iscritto

SAVE 10% SAVE 15% SAVE 20%

È necessario l'invio di una scheda per ciascun partecipante. Offerta non cumulabile con altre promozioni in corso. Per informazioni: info@utilitenergy.it 02.83847.627

FORMAZIONE FINANZIATA

Sistema di Gestione Certificato a fronte della norma UNI EN ISO 9001:2015

IKN in qualità di organismo di formazione in possesso della Certificazione Qualità UNI EN ISO 9001:2015, è ente abilitato alla presentazione di piani formativi a Enti Istituzionali e Fondi Interprofessionali per le richieste di finanziamenti e quindi in grado di aiutare le Aziende nella gestione completa dell'iter burocratico: dalla presentazione della domanda alla rendicontazione.

Seguici su

