



FORMAZIONE *online* 2023

CRITERI AMBIENTALI MINIMI (CAM) EVENTI: le indicazioni previste dal Decreto 19/10/2022 e le implicazioni per il settore

Entreranno in vigore il **prossimo 17 dicembre** i “**Criteri Ambientali Minimi (CAM) per il servizio di organizzazione e realizzazione eventi**” definiti con decreto 19 ottobre 2022 dell’allora Ministero della Transizione Ecologica (ora Ministero dell’Ambiente e della Sicurezza Energetica), pubblicato in G.U. n. 282 del 2 dicembre 2022 (pag. 18).

Il decreto è da intendersi attuativo del “Piano d’azione per la sostenibilità ambientale dei consumi della PA” e della Riforma 3.1 “Adozione di criteri ambientali minimi per eventi culturali” da adottare nell’ambito della M1C3 del PNRR.

Tra gli eventi tenuti al rispetto dei CAM vengono esplicitamente menzionati anche **convegni, congressi e fiere**.

In particolare, **la stazione appaltante**, all’atto della stesura del bando di gara avrà il compito di inserire e modulare i diversi CAM a seconda dell’evento oggetto di gara.

I CAM sono obbligatori secondo il Codice degli appalti per eventi soggetti a procedura di gara pubblica.

I due appuntamenti formativi che seguono – realizzati con la collaborazione di Essemme Soluzioni per il Miglioramento Soc. Coop. – puntano a fornire, dopo una introduzione generale, gli **approfondimenti necessari per il settore fieristico** nonché ad affrontare **tematiche non già oggetto di specifiche trattazioni da parte delle Commissioni AEFI**.

Venerdì 10 novembre 2023, ore 14:00 – 17:00

ore 14:00 – 15:00

Introduzione CAM eventi - Criteri ambientali minimi per il servizio di organizzazione e realizzazione di eventi

*Relatrice: **dott.ssa Silvia Andreatta**. Esperta sostenibilità ESG, Consulente Senior Sistemi di Gestione Qualità, Ambiente e Sostenibilità. Auditor Sistemi di Gestione per la Sostenibilità ESG e Auditor specialist Environmental ESG.*

ore 15:00 – 17:00

Gestire correttamente i rifiuti secondo la gerarchia prevista dall’articolo 179 del decreto legislativo n.152 del 2006. e ridurre lo spreco alimentare

*Relatore: **Ing. Francesco Dini**. Esperto sostenibilità ESG, Auditor Sistemi di Gestione Qualità e Sicurezza, Auditor Certificazioni di Sostenibilità ESG e Auditor specialist Environmental, Social, Governance ESG.*



Mercoledì 15 novembre 2023, ore 14:00 – 18:00

ore 14:00 – 16:00

Ridurre gli impatti ambientali delle attività di pulizia

*Relatore: **Davide Canali**. Formatore per operatori del settore pulizie; divulgatore di metodi di ottimizzazione nell'utilizzo dei prodotti e delle attrezzature, di pianificazione e controllo di costi e consumi in fase di svolgimento dell'attività di pulizia e esperto di misurazione dei risultati.*

ore 16:00 – 18:00

Svolgere un'accoglienza inclusiva per rispettare le differenti e specifiche esigenze dei fruitori dell'evento ed in particolare inerente le molteplici esigenze di comunicazione e fruizione delle persone con disabilità uditiva, intellettiva, relazionale, visiva e motoria

*Relatore: **dott. Paolo Manganiello**. Docente formatore esperto di comunicazione. Direttore di laboratori per l'inclusione sociale e progetti di integrazione delle persone con disabilità.*



FORMAZIONE *online* 2023

NEGOZIARE ALL'ESTERO: galateo degli affari e stili negoziali

Obiettivi: conoscere gli usi e gli stili negoziali delle controparti straniere, comprendere se siamo vicini a una soluzione, cogliere i momenti per avere successo, evitare le *gaffes* che in certe culture possono compromettere l'esito di una trattativa.

Target: export e mercati esteri, CEO, CFO, amministrazione, area legale e diritto d'impresa, commerciale, direzione e gestione strategica.

Martedì 5 dicembre 2023, ore 10:00 – 13:00

- Preparare i contatti: le differenze di approccio per avere successo in alcuni Paesi
- Preparare le riunioni: come si organizzano gli altri e come ci organizziamo noi
- Le presentazioni e la conduzione di un incontro: come affrontarli nei diversi contesti culturali
- Capire oltre le parole
- Tecniche di negoziazione all'estero: esistono regole valide dappertutto?
- Le regole in Cina, Giappone, Paesi islamici, India, USA, Brasile. Cenni sui diversi stili in Europa
- I comportamenti indipendenti o disdicevoli da evitare
- L'importanza delle gerarchie, del tempo, della discendenza e della rete di contatti
- I contatti, le presentazioni e la preparazione di un incontro: come affrontarli nei diversi contesti culturali
- Come comunicare il rifiuto e come capirlo
- Quando è il momento di parlare d'affari?
- Comprendere gli schemi della mentalità e dello stile negoziale: l'esempio cinese
- Ospitalità e affari: le regole di galateo all'estero
- L'uso dell'interprete e altri accorgimenti essenziali.

Relatore: avv. Vartui Kurkdjian, avvocato d'affari, si occupa di consulenza per gli accordi commerciali con l'estero. Docente in seminari sui contratti internazionali per Confindustria, università e camere di commercio. È autrice di libri e articoli (ed Ipsoa e il Sole 24 Ore).



FORMAZIONE *online* 2023

NEGOZIARE ALL'ESTERO: negoziare in inglese evitando i malintesi

Obiettivi: Anche l'export manager potrebbe usare impropriamente termini inglesi già nella fase della negoziazione causando conseguenze a volte inaspettate.

Il seminario si pone l'obiettivo di spiegare le differenti conseguenze pratiche dell'uso di certi termini in base al contesto nazionale in cui devono essere interpretati (USA, Inghilterra, Europa continentale, Paesi a tradizione mista). Capire che impegni assumiamo firmando un accordo o scambiando corrispondenza permetterà di evitare errori e spiacevoli sorprese.

Target: uffici legali, CEO, export manager, responsabili acquisti, CFO.

Martedì 12 dicembre 2023, ore 10:00 – 13:00

- Gli errori più frequenti nella corrispondenza in inglese e le possibili conseguenze legali
- Esame delle differenze del sistema angloamericano rispetto al nostro sistema: penali, forza maggiore, garanzie... saranno valide se firmate?
- I termini dei contratti in inglese che sono ignoti al diritto italiano: quali impegni e rischi ci assumiamo realmente quando parliamo di responsabilità?
- Rispondere o scrivere una risposta o un reclamo: stiamo usando i termini corretti?
- Leggere un reclamo: cosa intende il cliente per material breach e quali conseguenze ci prospetta?
- Capire una proposta scritta in inglese: alcuni esempi di termini ingannevoli
- Scrivere un accordo in inglese: per gli inglesi o per operatori di altri Paesi?
- Gli errori più frequenti nella redazione degli accordi in inglese e le loro conseguenze
- Alcune importanti differenze nelle definizioni tra inglese d'Inghilterra, di altri paesi UK e degli USA: esempi e conseguenze
- Come scrivere correttamente un sollecito
- Quando le previsioni del contratto in inglese che ho copiato sono contrarie ai miei interessi...

Relatore: avv. Vartui Kurkdjian, avvocato d'affari, si occupa di consulenza per gli accordi commerciali con l'estero. Docente in seminari sui contratti internazionali per Confindustria, università e camere di commercio. È autrice di libri e articoli (ed Ipsoa e il Sole 24 Ore).