

Bid and Proposal Management per la partecipazione alle gare pubbliche

Roma
Milano

Executive Programme

Area: Project Management



L'Executive Education

*L'Executive Education della Luiss Business School mira a supportare i partecipanti a **massimizzare il loro business impact**, sostenendo la loro **crescita personale e professionale**, attraverso un percorso di **apprendimento iper-personalizzato** e una **metodologia didattica innovativa**.*

*I programmi sono disegnati per **accelerare** la carriera, consolidare i punti di forza e agire sulle aree di miglioramento, ma si indirizzano anche a chi desidera **reinventarsi** (ovvero cambiare ruolo, settore o funzione sviluppando le competenze e il network necessario) o riprendere in mano il proprio percorso professionale ottenendo le competenze e gli strumenti utili per **ripartire** con la propria carriera.*

I fattori chiave che rendono unica e all'avanguardia l'esperienza Executive Luiss Business School sono l'uso di una metodologia didattica esperienziale, l'attenzione al networking e i servizi EduCare che completano il percorso formativo scelto.

Metodologia Didattica - Experiential Learning

L'offerta formativa Executive Education della Luiss Business School si caratterizza per una metodologia didattica basata sull'Experiential Learning (apprendimento esperienziale) che coinvolge il partecipante ben oltre la didattica tradizionale attraverso la riflessione sulle esperienze di lavoro vissute, simulazioni, giochi di ruolo, business case ed esercitazioni. L'apprendimento esperienziale consente di migliorare le capacità di Problem Solving, il Critical Thinking e la Creatività.

Networking

L'Executive Education offre la possibilità di essere coinvolti in numerosi eventi di Networking dove i partecipanti saranno facilitati da Ambassador che agiranno da punto di riferimento per costruire un network trasversale all'interno della Community.

Inoltre, per rimanere in contatto con la Community Luiss Business School e per contattare nuovi profili con cui instaurare una Business Opportunity, la Scuola ha attivato Luiss BS Connect, una piattaforma social che permetterà di interagire con una platea di professionisti uniti dalla formazione Luiss BS e condividere news, eventi e vacancies.

EduCare

L'esperienza di apprendimento è costruita intorno alla persona e ad ogni percorso sono associati attività e servizi che si sviluppano durante e dopo la fase di aula e completano il percorso formativo scelto.

Le sessioni di EduCare sono studiate per promuovere lo sviluppo professionale e personale e generare un impatto immediato sul business e sul contesto organizzativo di riferimento.

Area: Project Management

I programmi dell'area Project Management offrono la risposta alle sfide della dinamicità e della complessità crescente nel mondo imprenditoriale moderno, dove gestire progetti complessi è diventata la norma per moltissime realtà. Tutte le organizzazioni infatti, siano esse pubbliche, private, profit o no-profit, devono operare al meglio sulla base di due tipologie fondamentali di impegni e attività: operazioni o attività routinarie (operations); progetti e programmi che hanno un responsabile di progetto e un team di persone dedicato, prescindendo da finalità, obiettivi e altri parametri vincolanti.

Il Project Management, quindi, è la risposta metodologica e certificata sulla base di specifici standard, alla gestione di un progetto, laddove per progetto si intende un insieme unico di processi che comprendono attività coordinate e controllate, con date di inizio e di fine, realizzate allo scopo di conseguire gli obiettivi dichiarati in apertura.

Bid and Proposal Management per la partecipazione alle gare pubbliche

L'onda di progettualità avviata dal PNRR ha interessato non solo le Pubbliche Amministrazioni nelle fasi di progettazione e messa a gara di Lavori, Beni e Servizi, ma anche l'intero Supply Side, ovvero gli operatori economici (Imprese, Studi professionali, Onlus e Cooperative), impegnandoli a formulare numerose offerte per progettualità complesse in tempi ristretti. Il progetto gara richiede una notevole preparazione aziendale e una specialistica applicazione dei diversi professionisti coinvolti per portare l'azienda ad alti tassi di successo da partecipazione qualificata. La qualificazione degli addetti al Bid Management è un elemento critico poiché richiede un mix di competenze tecniche (generaliste e di dominio), economiche, giuridiche e di program/project management che rendono questa figura cruciale per la vita aziendale, giacché le gare si vincono formulando l'offerta vincente, ovvero la migliore offerta tecnica e la migliore offerta economica.

Il corso fornirà le necessarie conoscenze e la consapevolezza del contesto dell'attività negoziale del Public Sector nelle diverse procedure negoziali: affidamento di lavori, acquisto di beni e servizi, affidamento di concessioni, scelta del socio privato della società pubblica, PPP/Project Financing fornendo gli strumenti per organizzare le risorse e gestire le importanti opportunità offerte.

Obiettivi

Il corso mira a soddisfare le esigenze degli Operatori Economici - Imprese, studi professionali, Onlus e cooperative - che prevedono di formare e specializzare le figure del Bid Manager e del Proposal Manager trasferendogli le **conoscenze innovative**, le **competenze organizzative, economiche, tecnologiche e giuridiche**, nonché le primarie esperienze, permettendo loro di gestire professionalmente il ciclo dell'offerta al settore pubblico formulando l'offerta vincente.

Il corso permetterà inoltre:

- di gestire, anche con strumenti software, il complesso *progetto gara*;

- di avviare, nella propria organizzazione, la costruzione e/o la specializzazione del ruolo/funzione della Market Intelligence, essenziale per scegliere le gare a cui partecipare, costruendo per tempo il percorso di partecipazione;
- di adottare, nella propria organizzazione, specifiche tecniche di Project Management per la progettazione e la gestione delle offerte di gara, di specifiche tecniche di redazione delle offerte;
- di conoscere le caratteristiche e le funzionalità delle più diffuse piattaforme di e-procurement e dei più diffusi strumenti di CRM e Deal Management a supporto dell'Impresa e dell'Ufficio gare;
- di gestire i complessi temi legali del Public Procurement;
- di adottare avanzate procedure di analisi e gestione dell'offerta economica.

A chi è rivolto

Il corso, basato sulle casistiche tipiche e aggiornato alla normativa vigente, si rivolge a Imprese, Studi professionali, Onlus e Cooperative interessati a sviluppare le competenze gestionali, organizzative e tecnologiche delle figure chiave, per organizzare e gestire l'Ufficio gare con i più elevati tassi di successo in offerta.

È indirizzato a dirigenti, quadri e funzionari che conducono il processo di Offering al Public Sector, nonché alle seguenti altre figure organizzative che vi partecipano:

- Responsabili della direzione aziendale
- Responsabili legali e compliance
- Responsabili della produzione
- Responsabili della contabilità e della finanza
- Responsabili del personale
- Responsabili dei sistemi informativi
- Liberi professionisti e consulenti coinvolti nella formulazione delle offerte al Public Sector

Partner



ASSISTAL è l'Associazione imprenditoriale di categoria, nata nel 1946 e aderente a Confindustria, che rappresenta le imprese specializzate nella progettazione, fornitura, installazione, gestione e manutenzione di impianti tecnologici, fornitura di Servizi di Efficienza Energetica (ESCO) e Facility Management.

Ad essa aderiscono circa 1200 imprese, con un fatturato medio annuo di circa 60 miliardi di euro, con circa 120.000 dipendenti; le imprese aderenti rappresentano oltre il 30% del mercato delle costruzioni e manutenzioni degli impianti tecnologici, nonché il 75% dell'offerta di Facility Management (servizi integrati agli edifici ed alle infrastrutture) e il 90% della domanda pubblica di servizi energetici.

Associazione metalmeccanica con delega sindacale, ASSISTAL è firmataria del Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro dell'Industria Metalmeccanica e dell'Installazione d'Impianti.



Il Gruppo Lutech, leader in Italia e player europeo del digitale e dell'AI, progetta, realizza e gestisce soluzioni per la trasformazione digitale, l'innovazione e la crescita di aziende e Istituzioni, grazie ad una conoscenza approfondita dei processi specifici delle diverse industry.

Con 5.500 professionisti e ricavi per circa 850 milioni di euro, il Gruppo Lutech guida il cambiamento attraverso un percorso end-to-end in cui business consulting, execution e governance massimizzano i risultati delle aziende, per un'offerta completa ed integrata.

Per evolvere e trasformare è necessario un nuovo modo di interagire e connettere persone, dati e tecnologie. Lutech espande e aggiorna la propria offerta di soluzioni e servizi, grazie ad acquisizioni strategiche e investimenti continui in persone, piattaforme e aree geografiche.



Da oltre 30 anni IL Gruppo MERMEC è conosciuto come azienda affidabile e pionieristica nello sviluppo di soluzioni high-tech per l'industria ferroviaria e siderurgica.

Con una cultura orientata all'innovazione, ci distinguiamo per la nostra capacità di sviluppare internamente tutti i software e le apparecchiature che costituiscono il cuore delle nostre soluzioni.

Il Gruppo MERMEC è parte della Holding Industriale Angel ad alto contenuto tecnologico che opera nei settori: Ferroviario, Spazio, IOT, Aviazione, Intelligenza Artificiale, Cyber Security; presente in 71 nazioni, con oltre 2000 dipendenti, 70% dei quali sono ingegneri.



Carbotermo S.p.A. progetta, realizza, gestisce e finanzia impianti di climatizzazione e tecnologici, garantendo i massimi risultati in termini di prestazioni, affidabilità, costi ed efficienza energetica. Nata nel 1951 come piccola realtà familiare, oggi è la più grande azienda milanese del settore e uno dei principali player nel mercato italiano dei servizi energetici, nonché società certificata E.S.C.O. L'azienda opera su sistemi di gestione del clima convenzionali e, dal 2000, investe importanti risorse nella realizzazione di impianti alimentati da fonti rinnovabili. L'adozione di fonti di energia alternative ha contribuito in modo determinante alla crescita dell'azienda, che oggi serve oltre duemila clienti ed è un partner qualificato per la realizzazione di progetti di efficientamento, mediante il PPP. Con una visione orientata al futuro, Carbotermo guida l'innovazione e la crescita nel settore energetico. Attraverso investimenti mirati e un team specializzato, non solo risponde alle esigenze attuali dei

clienti, ma anticipa le sfide future, contribuendo attivamente alla transizione energetica e lavorando per garantire un futuro più verde per tutti.



Italpol è partner del Executive Programme in Bid and Proposal Management per la partecipazione alle gare pubbliche.

Attestato di partecipazione

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione a coloro che avranno frequentato almeno l'80% delle attività di formazione previste dal programma.

Programma

L'Executive Programme "Bid and Proposal Management per la partecipazione alle gare pubbliche" si sviluppa in 16 incontri, di cui 8 sotto forma di webinar e 8 in aula, presso la Luiss Business School, Villa Blanc, Via Nomentana 216, Roma. Il corso ha una durata complessiva di 8 weekend, a settimane alterne, per un totale di 96 ore di formazione.

Curriculum

Modulo 1: L'Operatore Economico e il Public Sector e forme di partecipazione degli Operatori Economici

- Organizzazione e ruoli nel Public Sector: Il Proponente, il Concessionario, il Terzo finanziatore e le altre forme di partecipazione
- Offerente singolo / Raggruppamento di Imprese (Consorzi, reti d'impresa)
- Le Consultazioni del Mercato e le Presentazioni Aziendali
- La preparazione aziendale alle opportunità di gara negli ambiti giuridico, organizzativo, tecnico e commerciale
- Deal Management, Banche Dati e Market Intelligence
- La Comunicazione aziendale specifica per il Bid Management

Modulo 2: L'attività negoziale del Public Sector, la competizione e le regole

- Attori coinvolti: Obiettivi politici, tecnologici, economici, sociali
- Lavori, Beni e servizi, Concessioni, PPP, Socio privato di Società pubblica, Alienazione di beni, ecc.
- Tecniche di negoziazione applicate al Public Sector
- Procurement: progetti nazionali e progetti finanziati UE
- Il Risk Management del settore
- E-procurement e le piattaforme digitali di negoziazione
- La corretta formulazione degli obiettivi assegnati al management

Modulo 3: Fasi e procedure dei programmi di acquisizione

- La pianificazione triennale/biennale degli interventi e degli approvvigionamenti
- Le fasi del Project Financing e la prelazione del proponente
- Procedure aperte, ristrette e negoziate, nazionali e comunitarie
- Forme di pubblicità
- Gli Organi di controllo e i controlli

Modulo 4: Il Bid Management (Parte 1: ruoli aziendali, PM e costituzione del team)

- I ruoli aziendali coinvolti
- Il Program Management delle gare e il Project Management di una gara
- La definizione degli obiettivi, la costituzione e la gestione dei Team e la valutazione dei risultati
- Le revisioni intermedie dell'offerta e la revisione finale di coerenza dell'offerta
- La finalizzazione dell'offerta: firma e presentazione telematica

Modulo 5: Il Bid Management (Parte 2: buste A, B e C)

- Il Team Busta A - Identità e requisiti dell'Operatore Economico partecipante
- Il Team Busta B - Offerta tecnica - il Proposal Management
- Il Team Busta C - Offerta economica

Modulo 6: Il Bid Management (Parte 3: value proposition e finalizzazione dell'offerta)

- La Value Proposition, la grafica e le infografiche
- Le revisioni intermedie e la revisione finale dell'offerta
- La finalizzazione dell'offerta: firma e presentazione telematica

Modulo 7: La presentazione delle offerte, follow-up e lessons learned ex post

- Il plico di offerta e la sua analisi e valutazione, con o senza l'inversione procedimentale
- Il debriefing sulla partecipazione alla gara: analisi della valutazione della Commissione di gara
- L'individuazione delle aree di miglioramento della propria offerta e le azioni da intraprendere
- La costruzione degli obiettivi degli account manager e dei delivery manager dell'aggiudicatario
- Il Contract Management

Modulo 8: Use cases e simulazioni applicative

- Individuazione e costruzione dei deal e delle alleanze
- Costruzione della scheda gara
- Composizione della compagine di offerta

Faculty

La faculty è composta da accademici dell'Università Luiss Guido Carli e di altri prestigiosi atenei, oltre che da professionisti e manager con consolidata esperienza aziendale e didattica.

Referenti scientifici

- **Enzo Peruffo**, Dean Graduate School, Università Luiss Guido Carli.
- **Domenico Casalino**, Senior advisor Procurement, ICT, logistica.

Calendario, sedi e frequenza

Il programma inizierà il **19 settembre 2025**. Le lezioni si svolgeranno online e on campus presso Luiss Business School - Villa Blanc, Via Nomentana 216, 00162 **Roma**.

Calendario Roma

BID AND PROPOSAL MANAGEMENT PER LA PARTECIPAZIONE ALLE GARE PUBBLICHE	DATE (19 set. 2025 -13 dic. 2025)	ORARIO	MODALITÀ
Modulo 1 – L’Operatore Economico e il Public Sector e forme di partecipazione degli operatori economici	Venerdì 19 set. 2025	14:00 - 19:00	On campus
	Sabato 20 set. 2025	09:00 - 18:00	On campus
Modulo 2 – L’attività negoziale del Public Sector, la competizione e le regole	Martedì 23 set. 2025	17:00 - 20:00	Online
	Venerdì 3 ott. 2025	14:00 - 19:00	On campus
Modulo 3 – Fasi e procedure dei programmi di acquisizione	Sabato 4 ott. 2025	09:00 - 18:00	On Campus
	Martedì 7 ott. 2025	17:00 - 20:00	Online
Modulo 4 – Il Bid Management (Parte 1: ruoli aziendali, PM e costituzione del team)	Venerdì 17 ott. 2025	14:00 - 19:00	On Campus
	Sabato 18 ott. 2025	09:00 - 18:00	On Campus
Modulo 5 – Il Bid Management (Parte 2: buste A, B e C)	Martedì 21 ott. 2025	17:00 - 20:00	Online
	Martedì 28 ott. 2025	17:00 - 20:00	Online
Modulo 6 – Il Bid Management (Parte 3: value proposition e finalizzazione dell’offerta)	Venerdì 7 nov. 2025	14:00 - 19:00	On Campus
	Sabato 8 nov. 2025	09:00 - 18:00	On Campus
Modulo 7 – La presentazione delle offerte, follow-up e lessons learned ex post	Martedì 11 nov. 2025	17:00 - 20:00	Online
	Venerdì 21 nov. 2025	14:00 - 19:00	On Campus
	Sabato 22 nov. 2025	09:00 - 18:00	On Campus
Modulo 8 – Use cases e simulazioni applicative	Martedì 25 nov. 2025	17:00 - 20:00	Online
	Venerdì 12 dic. 2025	14:00 - 19:00	On campus
	Sabato 13 dic. 2025	09:00 - 18:00	On Campus

Salvo disposizioni di legge che impediscano lo svolgimento degli incontri in presenza, per cui la Scuola si riserva il diritto di modificare la modalità di erogazione degli stessi, questi si terranno presso le sedi indicate e previste per il programma in oggetto.

Edizione Milano

Il programma inizierà il **28 marzo 2025**. Le lezioni si svolgeranno online e on campus presso Il Milano Luiss Hub, Via Massimo D'Azeglio, 3 - 20154 **Milano**.

Calendario Milano

BID AND PROPOSAL MANAGEMENT PER LA PARTECIPAZIONE ALLE GARE PUBBLICHE	DATE (28 mar. 2025 -21 giu. 2025)	ORARIO	MODALITÀ
Modulo 1 – L’Operatore Economico e il Public Sector e forme di partecipazione degli operatori economici	Venerdì 28 mar. 2025	14:00 - 19:00	On campus
	Sabato 29 mar. 2025	09:00 - 18:00	On campus
Modulo 2 – L’attività negoziale del Public Sector, la competizione e le regole	Martedì 1 apr. 2025	17:00 - 20:00	Online
	Venerdì 11 apr. 2025	14:00 - 19:00	On campus
Modulo 3 – Fasi e procedure dei programmi di acquisizione	Sabato 12 apr. 2025	09:00 - 18:00	On Campus
	Martedì 15 apr. 2025	17:00 - 20:00	Online
Modulo 4 – Il Bid Management (Parte 1: ruoli aziendali, PM e costituzione del team)	Venerdì 9 mag. 2025	14:00 - 19:00	On Campus
	Sabato 10 mag. 2025	09:00 - 18:00	On Campus
Modulo 5 – Il Bid Management (Parte 2: buste A, B e C)	Martedì 13 mag. 2025	17:00 - 20:00	Online
	Venerdì 23 mag. 2025	14:00 - 19:00	On Campus
Modulo 6 – Il Bid Management (Parte 3: value proposition e finalizzazione dell’offerta)	Sabato 24 mag. 2025	09:00 - 18:00	On Campus
	Martedì 27 mag. 2025	17:00 - 20:00	Online
Modulo 7 – La presentazione delle offerte, follow-up e lessons learned ex post	Venerdì 6 giu. 2025	14:00 - 19:00	On Campus
	Sabato 7 giu. 2025	09:00 - 18:00	On Campus
	Martedì 10 giu. 2025	17:00 - 20:00	Online
Modulo 8 – Use cases e simulazioni applicative	Giovedì 19 giu. 2025	17:00 - 20:00	Online
	Venerdì 20 giu. 2025	14:00 - 19:00	On campus
	Sabato 21 giu. 2025	09:00 - 18:00	On Campus

Salvo disposizioni di legge che impediscano lo svolgimento degli incontri in presenza, per cui la Scuola si riserva il diritto di modificare la modalità di erogazione degli stessi, questi si terranno presso le sedi indicate e previste per il programma in oggetto.

Costi e Agevolazioni

Quota di iscrizione

La quota di iscrizione all'*Executive Programme in Bid and Proposal Management per la partecipazione alle gare pubbliche* è pari a € 6.900 + IVA. La quota comprende il materiale didattico e l'accesso alle strutture.

Agevolazioni Finanziarie

La Luiss Business School offre diverse opzioni di agevolazioni finanziarie per l'iscrizione ai programmi executive. Le riduzioni non sono cumulabili con altre riduzioni, sponsorship o borse di studio previste per il Programma.:

- I partecipanti che hanno già frequentato a titolo personale un corso Luiss Business School e i laureati Luiss Guido Carli potranno usufruire di una riduzione delle rispettive quote d'iscrizione pari al 10%.
- Imprese, Istituzioni, Enti o Amministrazioni Pubbliche che perfezioneranno iscrizioni multiple per lo stesso percorso formativo potranno usufruire di una riduzione della quota d'iscrizione pari al 10%.
- Early bird 90 giorni. Per le richieste di iscrizione pervenute almeno 90 giorni prima della data di inizio del percorso formativo si applica una riduzione della quota di iscrizione pari al 15%.
- Early bird 60 giorni. Per le richieste di iscrizione pervenute almeno 60 giorni prima della data di inizio del percorso formativo si applica una riduzione della quota di iscrizione pari al 10%.
- Early bird 30 giorni. Per le richieste di iscrizione pervenute almeno 30 giorni prima della data di inizio del percorso formativo si applica una riduzione della quota di iscrizione pari al 5%.

Come iscriversi

Per iscriversi è necessario compilare il [modulo di iscrizione](#), disponibile all'interno della pagina web del programma, dove sarà richiesto di allegare il proprio curriculum vitae.

Modalità di Recesso

È possibile recedere dal presente contratto senza corrispondere alcuna penale entro e non oltre i 15 giorni di calendario anteriori la data di inizio del Programma, comunicando la decisione del recesso via e-mail seguita da lettera raccomandata con avviso di ricevimento ed indirizzata alla Segreteria Organizzativa c/o Luiss Executive Management Education S.p.A. - Via Nomentana 216 - 00162 Roma. È, inoltre, consentita la facoltà di recedere dal presente contratto, corrispondendo una penale pari al 50% della Quota, comunicando la decisione del recesso con le medesime modalità sopra descritte entro e non oltre i 5 giorni di calendario anteriori la data di inizio del Programma.

In aggiunta al diritto di recesso di cui al precedente paragrafo, in caso di sottoscrizione del presente contratto da parte di persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale, è consentita, ai sensi del D. lgs. n. 206/2005, la facoltà di recesso dal presente contratto senza dover corrispondere alcuna penale e senza dover fornire alcuna motivazione entro il quattordicesimo giorno successivo alla conclusione del suddetto contratto. In tal caso Luiss Executive Management Education S.p.A. provvederà a rimborsare al recedente la somma da questi versata entro il quattordicesimo giorno successivo alla data in cui Luiss Executive Management Education S.p.A. avrà avuto conoscenza dell'esercizio del recesso. Detti rimborsi saranno effettuati utilizzando lo stesso mezzo usato dall'interessato per il pagamento. In ogni caso, l'interessato non dovrà sostenere alcun costo quale conseguenza del rimborso. Per esercitare il diritto di recesso previsto dal presente testo.

L'interessato è tenuto a far pervenire, entro i termini qui convenuti, alla "Luiss Executive Management Education S.p.A. - Via Nomentana, 216 - 00162 Roma" a mezzo lettera raccomandata A/R, una espressa dichiarazione contenente la volontà di recedere dal presente contratto. A tal proposito si precisa che il predetto modulo non è obbligatorio, in quanto l'interessato potrà presentare una qualsiasi altra dichiarazione esplicita della sua decisione di recedere dal contratto.

Fatti salvi i termini di cui ai paragrafi precedenti, l'obbligo di pagamento dell'intera Quota sussisterà a prescindere dalla effettiva partecipazione al Programma.

Contatti

Executive Education

[Bid and Proposal Management per la partecipazione alle gare pubbliche](#)

T. (+39) 06 8522 2592 (Roma)

T. (+39) 06 8522 5674 (Milano)

executive@luissbusinessschool.it

Luiss Business School

Roma | Milano | Belluno | Amsterdam | Dubai

info@luissbusinessschool.it

businessschool.luiss.it

ROMA | Villa Blanc

Via Nomentana 216,
00162, Roma

MILANO | Milano Luiss Hub

Via Massimo D'Azeglio 3,
20154, Milano

BELLUNO | Luiss Hub Veneto delle Dolomiti

Palazzo Bembo
Via Loreto 34,
32100, Belluno

AMSTERDAM | Luiss Business School Amsterdam Hub

Nieuwe Herengracht 103,
1011 RZ Amsterdam (The Netherlands)

Luiss Business School

ACCREDITAMENTI



Luiss Business School è accreditata AACSB (Association to Advance Collegiate Schools of Business)



I programmi MBA Luiss Business School sono accreditati AMBA (Association of MBAs)



Luiss Business School è accreditata EQUIS (EFMD Quality Improvement System)



Luiss Business School è struttura accreditata presso la Regione Lazio per le attività di formazione e orientamento

CERTIFICAZIONI



Luiss Business School è Authorized Training Partner del PMI (Project Management Institute)



Il sistema di gestione Luiss Business School è conforme ai requisiti della norma per il Sistema di Gestione Qualità UNI EN ISO 9001:2015 per la progettazione e realizzazione di servizi di formazione manageriale e consulenza direzionale (Settore EA: 37 - 35)

MEMBERSHIP



Luiss Business School è membro EFMD (European Foundation for Management Development)



Luiss Business School è membro AACSB (Association to Advance Collegiate Schools of Business)



Luiss Business School è socio ordinario ASFOR (Associazione Italiana per la Formazione Manageriale)



Luiss Business School è partner GBSN (Global Business School Network)



Luiss Business School è membro FOME (The Future of Management Education Alliance)

Luiss Business School S.p.A SB
Villa Blanc
Via Nomentana 216, 00162 Roma
T. (+39) 06 8522 2592 (Roma)
T. (+39) 06 8522 5674 (Milano)
executive@luissbusinessschool.it
businessschool.luiss.it