

DIREZIONE

Oliviero Tronconi
Andrea Ciaramella

COORDINAMENTO

Antonio Invernale

DOCENTI

Stefano Bellintani	Alice Pomè
Andrea Ciaramella	Chiara Tagliaro
Marco Coggi	Oliviero Tronconi
Maurizio Della Fornace	

Modalità di iscrizione

La richiesta d'iscrizione al corso dovrà essere comunicata via e-mail ad antonio.invernale@polimi.it specificando: nome, cognome, numero di telefono, indirizzo e-mail.

A seguito dell'accettazione, occorrerà versare la quota d'iscrizione mediante bonifico.

Quote di iscrizione

	<i>in presenza</i>	<i>on line</i>
Singolo modulo (a scelta)	450 euro + iva	480 euro + iva
2 moduli (a scelta)	700 euro + iva	750 euro + iva
3 moduli (a scelta)	850 euro + iva	920 euro + iva
Intero corso (4 moduli)	950 euro + iva	1.050 euro + iva

Sono inoltre applicati i seguenti sconti:

- **SCONTO DEL 10%** per chi si iscrive entro il **6 febbraio 2026**

- **SCONTO DEL 15%** per i membri delle associazioni che sostengono il corso: AICI, AREL, Aspesi, Assimpredil Ance, Assolombarda, CNCC, Confindustria Assoimmobiliare, FIMAA Milano Lodi Monza Brianza, FIMAA Torino, RICS

- **SCONTO DEL 20%** per aziende che iscrivono 3 o più dipendenti agli stessi moduli

Gli sconti non sono cumulabili.

Ogni richiesta di cambiamento della modalità di fruizione (da "in presenza" a "on-line"), a corso avviato, sarà valutata singolarmente e comporterà il pagamento di una quota aggiuntiva (pari a 50 € + iva per ogni singolo modulo).

REC - Real Estate Centre

piazza Leonardo da Vinci 32 - 20133 Milano

Antonio Invernale

Tel. 02 2399.3382

e-mail: antonio.invernale@polimi.it

www.rec.polimi.it

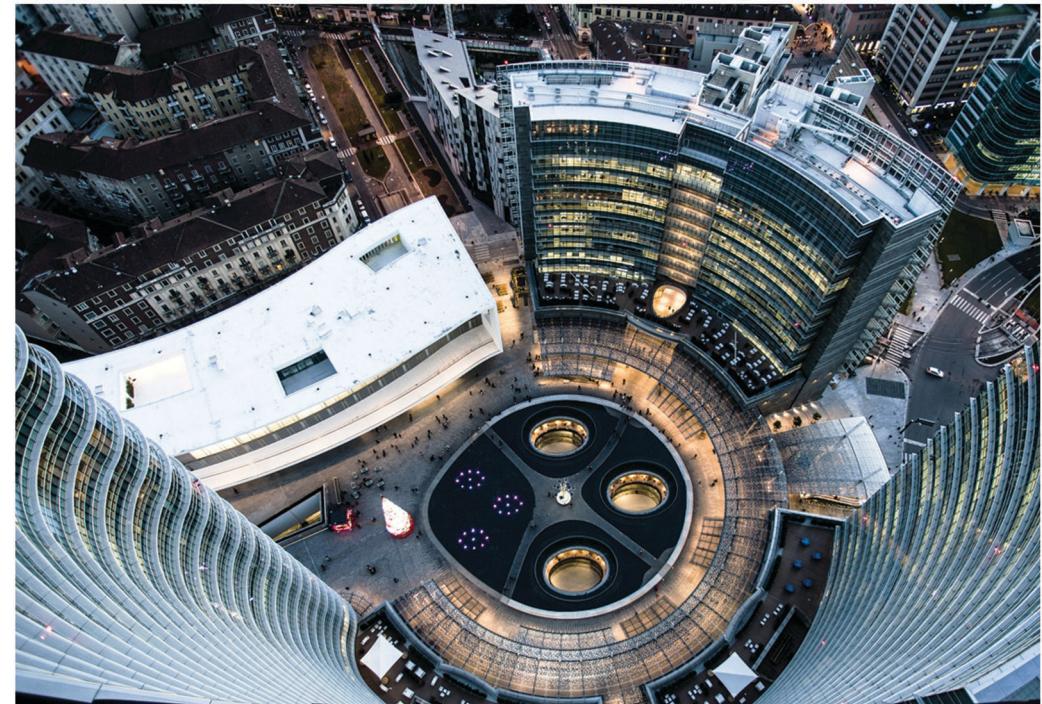


CONSORZIO CISE del
Politecnico di Milano

REC Real
Estate
Center

CORSO DI AGGIORNAMENTO | 9^A Edizione | Marzo 2026

Progettare e governare i servizi di **FACILITY MANAGEMENT**

**REC - Real Estate Centre**

Piazza Leonardo da Vinci 32 - 20133 Milano

Tel. 02/2399.3382

antonio.invernale@polimi.it

www.rec.polimi.it

Il corso, articolato in 4 moduli, è stato progettato per le esigenze di professionisti ed operatori del settore che necessitano di approfondimenti puntuali, ma contratti in poche ore: risulta infatti composto da specifici "pacchetti" formativi che possono essere frequentati anche singolarmente.

Ogni modulo del corso è stato organizzato in due parti intervallate da un momento dedicato al networking:

• **1^ PARTE:** Inquadramento del problema dal punto di vista tecnico, economico e gestionale.

• COFFEE BREAK e NETWORKING

• **2^ PARTE:** Casi studio ampiamente documentati e presentati da esponenti di grandi aziende del settore.

SVOLGIMENTO DELLE LEZIONI

Il Corso avrà luogo presso: POLITECNICO DI MILANO, Via Giuseppe Colombo 40 - 20133 Milano, Edificio 32.3 - Piano Terra, dalle ore 9.15 alle ore 13.15.

Le lezioni saranno tenute da **docenti del Politecnico di Milano** esperti del comparto e fruiranno del contributo di esponenti di spicco di alcune tra le più importanti imprese operanti nel settore.

Il corso si svolgerà in presenza ma è anche possibile (in base al numero di richieste) l'erogazione a distanza con la possibilità di seguire i moduli on-line e di intervenire in diretta web.

Il corso viene attivato al raggiungimento di un numero minimo di iscritti.



Real
Estate
Center

REC - Real Estate Centre
piazza L. da Vinci 32 - 20133 Milano
Tel. 02 2399.3382
www.rec.polimi.it

Il Real Estate Centre (REC), istituito all'interno del dipartimento ABC del Politecnico di Milano, in continuità con il Laboratorio GestiTec, si occupa dei molteplici aspetti che caratterizzano le dinamiche del settore immobiliare svolgendo attività di **ricerca, consulenza e formazione**.

Può contare sul contributo di circa 20 persone tra ricercatori, professori a contratto, dottori di ricerca, tecnici di laboratorio e collaboratori alla ricerca.

Le ricerche sono sviluppate su commessa e/o in collaborazione con interlocutori interni ed esterni all'ambito accademico.

La formazione riguarda le attività di long-life education, con lo sviluppo di iniziative specificatamente rivolte ad aziende, imprese e Pubbliche Amministrazioni, sia attraverso un'offerta "a catalogo", sia mediante lo sviluppo di formazione ad hoc.

1

6 marzo 2026 dalle 9.15 alle 13.15

PROGETTARE IL FACILITY MANAGEMENT

- Inquadramento del mercato dei servizi di Facility Management
- Audit e analisi delle esigenze del committente
- Il progetto dei servizi: service level agreement (SLA) e key performance indicators (KPI)
- Tipologie di capitolati: prescrittivi o prestazionali
- Modalità di verifica e monitoraggio dei risultati
- La gestione delle fasi di gara: request for information (RFI), request for proposal (RFP), request for quotation (RFQ)
- La transizione dal vecchio al nuovo fornitore

COFFEE BREAK e NETWORKING

- **Testimonianze:** Geox - Gucci

2

13 marzo 2026 dalle 9.15 alle 13.15

STRUMENTI E TECNOLOGIE PER IL FACILITY MANAGEMENT

- La costruzione dell'anagrafica degli elementi/impianti da manutenere: Radio-frequency identification (RFID), Quick Response Code (QR-Code), ecc.
- Building information modeling (BIM) retrofitting e facility management
- Sistemi informativi di governo e gestione del personale in campo, dei servizi, dell'interfaccia con il committente

COFFEE BREAK e NETWORKING

- **Testimonianze:** Vinci Energies

3

20 marzo 2026 dalle 9.15 alle 13.15

STRATEGIE E SPAZI PER I NUOVI MODI DI LAVORARE

- Smart working e smart building: quale relazione?
- Evoluzione e trasformazione dei servizi: al building, alla persone, all'organizzazione
- Come verificare i bisogni di spazio: spazi informali e di supporto
- Come analizzare le esigenze di prossimità/sinergia tra funzioni

COFFEE BREAK e NETWORKING

- **Testimonianze:** Assolombarda

4

27 marzo 2026 dalle 9.15 alle 13.15

IL FACILITY MANAGEMENT COME LEVA PER LA SOSTENIBILITÀ

- La sostenibilità: direttive internazionali
- Gli obiettivi di sostenibilità nel Facility Management
- Gli strumenti per misurare e valutare gli impatti ambientali nella gestione dei servizi all'edificio
- Ecological footprint: indicatori per proporre nuove policy di sostenibilità nelle attività di facility management

COFFEE BREAK e NETWORKING

- **Testimonianze:** A2A