SBS
SCUOLA BENI STRUMENTALI

FORMAZIONE ON LINE

"LA S-COMMESSA"

DAL PRE-SALES AL COMMISSIONING



"LA S-COMMESSA, PERCHÉ..."

Offrire gli **strumenti** utili ad interpretare al meglio il flusso di gestione delle commesse dalla loro origine, durante il loro sviluppo fino alla rendicontazione, secondo il principio della **contaminazione di competenze complementari** (economics, finance, soft skill, rischio, innovazione) da affiancare a quelle **tecniche** tradizionali (project management):

1. *un project management strutturato;*
2. *un controllo di commessa economico finanziario;*
3. *un risk management adeguato per la protezione della commessa;*
4. *un procurement attento;*
5. *un corretto bilanciamento degli aspetti di innovazione della commessa vs il rischio intrapreso;*
6. *una logica di commessa in ambito di portafoglio di iniziative.*



Destinatari:

Risorse appartenenti all'area operation, principalmente di estrazione tecnica; addetti agli acquisti, tecnici commerciali, R&D, project manager, addetti al controllo del portafoglio progetti/commessa, business analyst.

Approccio:

Il metodo adottato è quello dei **"tre silos"**, ovvero uno sviluppo degli argomenti finalizzato a:

1. *offrire una panoramica delle best practice di dominio;*
2. *mettere a confronto gli spunti teorici con la quotidianità delle situazioni che il business ci mette di fronte;*
3. *sviluppare delle esercitazioni con strumenti utili ad un pronto utilizzo da parte dei partecipanti*

Architettura:

49 ore di formazione

3 moduli formativi, fruibili anche singolarmente

3.5 ore a sessione formativa

MODULO A
Project Management



25 marzo *9 - 12:30* **on-line**
8/15/22/29 aprile *9 - 12:30* **on-line**

Buone pratiche e strumenti di project management per un'efficace conduzione della commessa

Fondamentali:

- *Che cos'è il project management?*
- *La sua importanza crescente nel business odierno*
- *Il project management come agente di cambiamento e strumento di negoziazione*
- *Il ciclo di vita del progetto ed il collegamento con il quadro di commessa*

Technicalities:

- *Come definire gli obiettivi del progetto ed i suoi confini*
- *La schedulazione delle attività*
- *Il procurement di commessa*

Controllo delle modifiche e gestione degli stakeholder

Soft Skill

- *Comunicare con eccellenza: una qualità essenziale per un buon project manager*
- *Guidare il team: l'essenza del project management*

Crisis management

- *Priorità nella gestione delle emergenze*
- *Team per la gestione della crisi*

MODULO B
Controllo di gestione



27 maggio *14 - 17:30* **on-line**
3/10/17/24 giugno *14 - 17:30* **on-line**

Buone pratiche sugli strumenti del controllo di gestione per una efficace conduzione della commessa

Elementi economico finanziari

- *La misurazione della creazione di valore nella commessa*
- *La redditività di commessa ed il costo del capitale*
- *Il margine di sicurezza e la leva operativa*
- *Il preventivo economico di commessa*

Cost management

- *Schemi di configurazione dei costi*
- *Calcolo differenziale*
- *BEP break even point*

Focus Earned Value per il controllo di commessa

Budget e reporting

- *Budget: il ciclo di budget come processo di crescita aziendale*
- *Reporting: lo strumento per decidere*
- *OKR's: objectives and key results*

Esercitazioni

- *Metodi di valutazioni economico finanziarie di progetto (VAN,TIR, PAYBACK PERIOD)*
- *Esercitazioni di basi di ripartizione, direct costing e full costing*

MODULO C

Innovazione Rischio e Requisiti di commessa

16/23/30 settembre *9 - 12:30* **on-line**
8 ottobre *9 - 12:30* **on-line**

Buone pratiche e strumenti del risk management, del processo di innovazione e della gestione delle specifiche di commessa.

Il processo di innovazione

- *Definizione del concetto di innovazione, anche attraverso la presentazione di casi;*
- *Il percorso che porta dall'idea al successo (come funziona l'innovazione);*
- *Il processo di gestione dell'innovazione;*
- *Lo strumento dell' innovation plan*

La fase pre sale

- *Analisi dei bisogni*
- *Strumenti per l'analisi dei bisogni in fase pre sale*

Rischi di commessa

- *Concetti base dell'analisi del rischio*
- *Gestione del rischio step by step: la risk road map*
- *Costruzione del registro dei rischi*

Dai requisiti di commessa alla WBS

- *Definizione dei requisiti ed il piano di raccolta e gestione degli stessi*
- *Work breakdown structure quale elemento cardine dei progetti e delle commesse*



Alessandro Bacci

PMI-PBA

Senior Consultant - T&B Associati

Alessandro, grazie ad un'esperienza trentennale di management, consulenza e formazione, cura la fase di Execution in cui, con l'affiancamento nel business quotidiano, si applicano strumenti manageriali per la gestione del cambiamento e la generazione ed il controllo del valore.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

MODULO A
550 € + iva **cad.**
per aziende associate
(**650 €** cad. per aziende non associate)

MODULO B
550 €+ iva **cad.**
per aziende associate
(**650 €** cad. per aziende non associate)

MODULO C
500 € + iva **cad.**
per aziende associate
(**600 €** cad. per aziende non associate)

INTERO PERCORSO
1.440 € + iva
per aziende associate
(**1.700 €** + iva per aziende non associate)

Dicono di noi...

Il corso fornisce indicazioni pratiche e verificabili nella quotidianità lavorativa.
Alla fine di ogni lezione, mi sono sentito grato e stupito, desideroso di rimettermi a lavorare.
Oltre a una maggior consapevolezza, mi sono portato a casa:
- importanza dell'ordine, dei diversi attori coinvolti, ognuno con peculiarità e differenze, che integrano e completano la commessa col loro sguardo;
- importanza della memoria, della raccolta e catalogazione dei dati;
- importanza di tracciare e dare ragione delle scelte;
- importanza della competenza (e non solo della conoscenza);
- importanza di seguire un metodo che aiuta a lavorare con più risultati.

Mario Gaetti
I.C.F. & Welko S.p.A.

Il corso ha trasmesso molte nozioni e utili accorgimenti da poter sfruttare in azienda.
La sua formula in digitale e a distanza è stata egregiamente gestita dai relatori, tenendo alta l'attenzione, proponendo esercizi collaborativi e coinvolgenti.
Gli strumenti utilizzati sono stati essenziali per portare ad un livello superiore il classico corso.
In conclusione, questa esperienza formativa è stata estremamente utile, anche per me, affrontando per la prima volta questo mondo in modo concreto durante le lezioni.

Guido Desirò
Giuseppe Desirò SRL

SBS
SCUOLA BENI STRUMENTALI

Lo staff di SBS è a disposizione per rispondere in modo mirato alle vostre esigenze attraverso progetti formativi elaborati su misura e soluzioni customizzate

Per maggiori dettagli
T. 059 512 108
formazione@scuolabenistrumentali.it
www.scuolabenistrumentali.it

IN COLLABORAZIONE CON

ACIMAC
Associazione Costruttori Italiani Macchine Attrezzature per Ceramica

UCIMA
Unione Costruttori Italiani Macchine Automatiche per il Confezionamento e l'Imballaggio

AMAPLAST

nfima



SBS - Scuola Beni Strumentali
Via Fossa Buracchione, 84 - 41126 Baggiovara (MO)
T. 059 510 336 - formazione@scuolabenistrumentali.it - www.scuolabenistrumentali.it