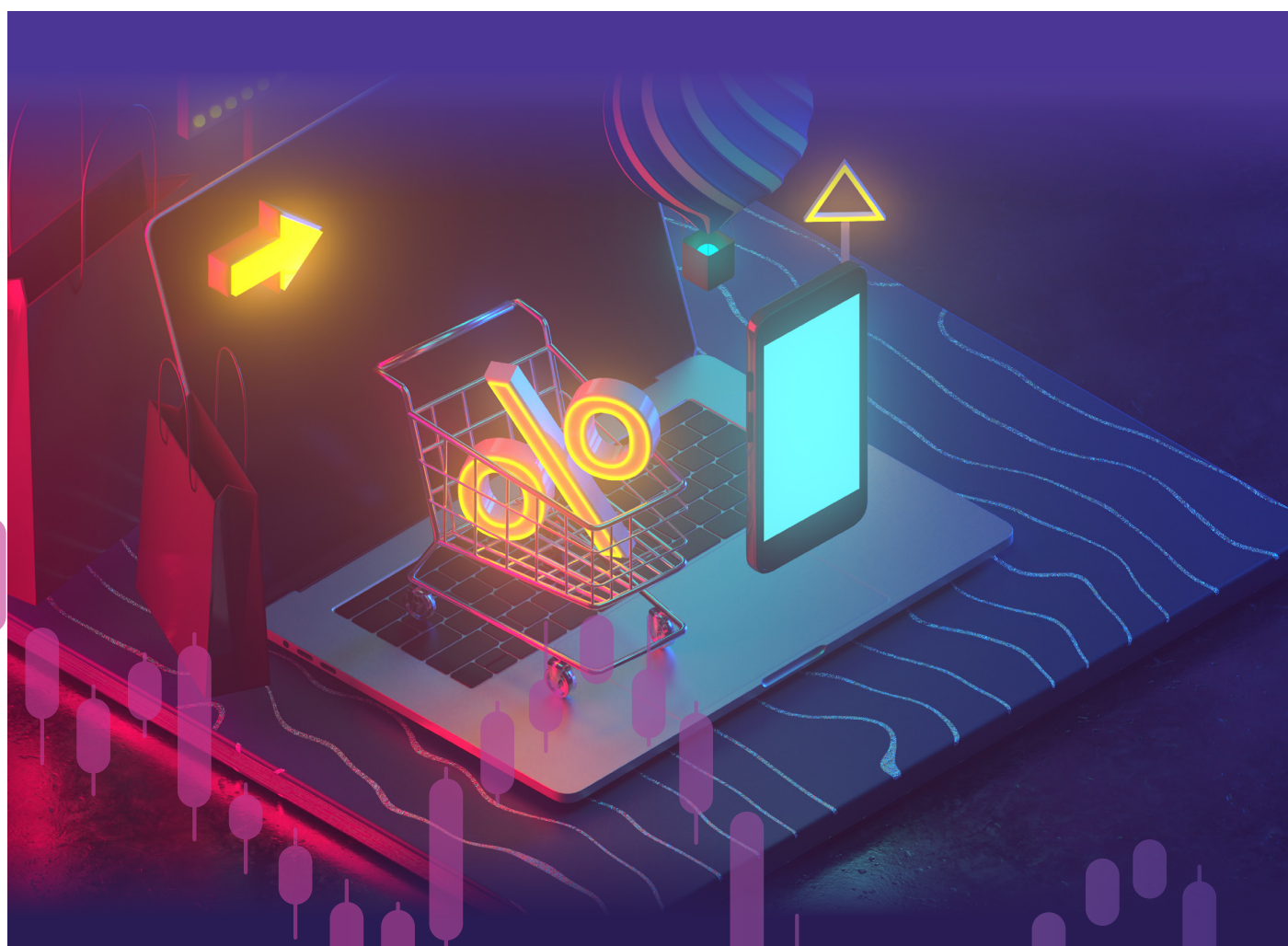




LA COMMESSA DI SUCCESSO

PIANIFICA, ESEGUI, MONITORA



LA 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 (supply chain management)
5. un corretto bilanciamento degli aspetti di innovazione della commessa vs il rischio intrapreso (area pre sales)
6. una logica di commessa in ambito di portafoglio di iniziative

Il percorso si pone l'obiettivo di **esplorare le fasi del ciclo di vita nella produzione di beni strumentali**, focalizzando di volta in volta i diversi strumenti che consentono di condurre a termine il progetto, mettendo a fattor comune gli elementi trasversali ai diversi settori (packaging, ceramica, gomma, plastica) quali:

- la soddisfazione del committente
- la sostenibilità complessiva (equilibrio economico e finanziario, rischio, innovazione)
- il buon flusso operativo
- la capitalizzazione delle esperienze



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

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/commissa, business analyst.

ARCHITETTURA

49 ore di formazione online
3 moduli formativi, fruibili anche singolarmente
3,5 ore a sessione formativa



Novità per il 2022

Focus **KICK OFF MEETING**: una breve guida pratica per partire con il “piede giusto”..

1 Project Management:

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



23 febbraio / 2,9,16,23 marzo
9 -12.30 **on-line**

Project Management 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

Project Management 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

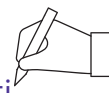
- > Comunicare con eccellenza: una qualità essenziale per un buon project manager
- > Guidare il team: l'essenza del project management
- > Focus Kick Off Meeting: spunti pratici per gestire al meglio l'avvio operativo della commessa

Crisis management

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

2 Controllo di Gestione:

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



31 marzo / 7,14,21,28 aprile
9 - 12.30 **on-line**

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



3 Innovazione Rischio e Requisiti di commessa:

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



11,18,25 maggio / 8 giugno
9 - 12.30 **on-line**

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

RELATORI

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.

SARA CANTONE
Esperta in ricerca
sviluppo e innovazione



> Con esperienze trasversali all'interno di realtà pubbliche e private, Sara ha approfondito le tematiche del project management e della gestione del processo di innovazione e affianca diverse realtà per favorire la creazione e gestione di progettualità e innovazione.

ADRIANO SAVOINI
Esperto in ricerca
sviluppo e innovazione



> Docente di Innovazione all'Università di Trieste. Ha fatto parte del Sectoral Innovation Panel for Biotechnology per la Commissione Europea. Ha pubblicato diversi articoli su riviste internazionali.

QUOTE DI PARTECIPAZIONE



(per singolo iscritto)

1 Project Management:

Azienda associata: **550 euro** + iva

Azienda non associata: **650 euro** + iva

2 Controllo di Gestione:

Azienda associata: **550 euro** + iva

Azienda non associata: **650 euro** + iva

3 Moduli su Innovazione rischio e Requisiti di commessa:

Azienda associata: **500 euro** + iva

Azienda non associata: **600 euro** + iva

Intero percorso (tutti i moduli)

Azienda associata: **1400 euro** + iva

Azienda non associata: **1700 euro** + iva

Early Bird Le aziende che si iscriveranno entro il 31/12/2021 riceveranno uno sconto del 15% sulla quota di partecipazione del percorso.

PERCORSO DI APPROFONDIMENTO

PMO - Project Management Office

Il Project Management Office (PMO) è la funzione organizzativa fondamentale per la gestione del Portafoglio dei Progetti aziendali. Coordina l'evoluzione e l'esecuzione dei progetti, tramite il coinvolgimento delle diverse funzioni aziendali.

Il Suo obiettivo principale è quello di migliorare le performance aziendali in materia di Project Management, ottimizzando le risorse dedicate e riducendo il ciclo di vita dei progetti stessi.

6 e 13 ottobre 2022

9.30 -13.00 / 14.00 - 17.30 **in aula**

TI POTREBBE INTERESSARE ANCHE...



Manager+ Sviluppa le tue soft skill

Il percorso formativo specifico per i manager del settore dei Beni Strumentali, che guardano oltre le competenze tecniche.

Aprile 2022

L'innovazione a bilancio

Illustrare quali sono i principi base per rappresentare correttamente a bilancio l'innovazione valorizzando l'azienda

Giugno 2022

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



IN COLLABORAZIONE CON



ACIMAC
Associazione Costruttori Italiani
Macchine Attrezzature per Ceramica



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



AMAPLAST
ASSOCIAZIONE NAZIONALE COSTRUTTORI DI MACCHINE
E STAMPI PER MATERIE PLASTICHE E GOMMA

