Corso -

SERVICE: Un profittevole segmento di business

Il percorso formativo volto a sfruttare le potenzialità del service nel settore dei Beni Strumentali, non più limitato all'assistenza e alla manutenzione, e inteso come nuovo, profittevole, segmento di business

Programma

Worskhop 1:

SERVICE DESIGN: Come progettare servizi

17 e 21 maggio 9.00-12.00; 14.00-17.00

Obiettivo del corso è fornire, ad aziende produttrici di macchine e impianti, strumenti e metodi per la progettazione di un prodotto/servizio finalizzato da un lato alla massima realizzazione delle attese del cliente nel ciclo di vita dell'asset venduto, e dall'altro lato alla massimizzazione del margine di contribuzione relativo al processo aziendale che lo supporta.

Worskhop 2:

Organizzazione del service

24 e 28 maggio 9.00-12.00; 14.00-17.00

Obiettivo del corso è fornire ad aziende produttrici di macchine e impianti, strumenti e metodologie che possano supportare il personale tecnico nella gestione di una proposta al cliente sempre organizzata e vicina alle proprie esigenze di gestione, sempre più veloce sia dal punto di vista dei lavori che delle attività a supporto della realizzazione e del controllo degli stessi.

Worskhop 3:

Gestione del costing e marginalità del processo di service

14 e 18 giugno 9.00-12.00; 14.00-17.00

Nelle aziende manifatturiere, il personale del service e del controllo di gestione ha sempre la necessità di fare valutazioni oggettive per la verifica della marginalità dei processi correlati.
Spesso i sistemi di costing si basano su costi medi e pesanti ed inutili logiche di imputazione dei costi con variabili poco correlate alimentando calcoli poco precisi, immediati e aggiornabili con mancata conoscenza del reale margine di contribuzione.

Il sistema proposto consente calcolo molto preciso e analitico e la conoscenza dell'incidenza delle componenti stratificate e sintetiche che dal costo diretto del servizio portano al full cost.

Il corso ha l'obiettivo di focalizzare tutti gli aspetti che concorrono a rafforzare questi passaggi, per arrivare ad una presa di consapevolezza del valore economico complessivo di queste operazioni ed alle relative potenzialità di sviluppo/opportunità.

Worskhop 4:

TECNICO SERVICE: IL VENDITORE MASCHERATO

Strategie commerciali per tecnici service

23-24-30 giugno e 1^ luglio 9.00-13.00

Obiettivo del corso è fornire strumenti e metodologie che possano supportare il personale tecnico dal punto di vista delle abilità relazionali e commerciali, indispensabili allo sviluppo del ruolo, in modo da creare un nuovo efficiente ed efficace profilo professionale e renderlo nevralgico nel mantenimento del cliente e nella sostenibilità e consistenza della marginalità cliente, durante tutto il ciclo di vita dell'impianto.

Metodologia didattica: il corso verrà svolto online, su piattaforma di videoconferenza Zoom, con una didattica altamente interattiva

Destinatari

Tecnici service

Durata

52 ore

Quota di adesione:
3.000,00 € + IVA a persona per le aziende associate
3.500,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento
Edizione da programmare.