

Learning Community

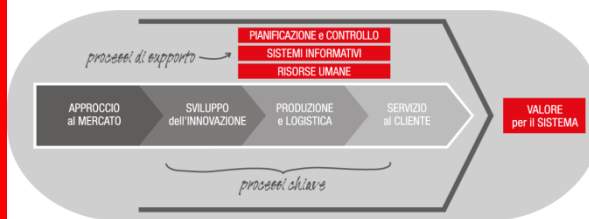
Apprendere per migliorare i servizi alle PMI

I processi di cambiamento e di sviluppo in senso manageriale che il contesto competitivo attuale impone alle PMI devono essere compresi - e possono essere favoriti e supportati - dalla molteplicità di soggetti esterni all'impresa che lavorano nell'offrire servizi sempre il più possibile rispondenti ai bisogni, in continuo mutamento.

Learning Community è un **percorso formativo** rivolto ai **professional operanti nell'ambito della consulenza e dei servizi alle PMI** che intende fornire **strumenti teorici ed operativi** per l'analisi aziendale, al fine di **comprenderne le dinamiche di cambiamento, individuarne i bisogni e proporre soluzioni.**

*"In times of change,
learners inherit the earth"*

*(In tempi di cambiamento
coloro che continuano
ad imparare ereditano la terra,
Eric Hoffer)*



Metodologia di intervento:

8 workshop dedicati a comprendere l'azienda attraverso i suoi processi principali, approfondendo modalità di misurazione specifiche di ogni processo. In parallelo, attività di **Visita Aziendale** e di **Project Work**, per verificare e sperimentare in prima persona gli strumenti metodologici e operativi acquisiti.

Lezioni teoriche, case study, filmati, esercitazioni, per favorire al massimo l'interattività tra i partecipanti e l'applicabilità alle specifiche caratteristiche delle PMI.

Contenuti dei Workshop:

1. Approccio al mercato

- Sviluppare il mercato nazionale
- Sviluppare il mercato internazionale
- Pianificare l'azione commerciale
- Promuovere il marchio

2. Sviluppo dell'innovazione

- Innovare il prodotto
- Valorizzare un nuovo prodotto/brevetto
- Innovazione eco-compatibile

3. Produzione e logistica

- Ridurre i costi di produzione
- Aumentare la qualità del prodotto
- Aumentare la capacità produttiva
- Ridurre i costi di logistica interna
- Ottimizzare la logistica esterna

4. Servizio al cliente

- Gestire, mantenere e fidelizzare il cliente
- Migliorare il servizio al cliente con il meglio dell'interazione via web e telefono

5. Pianificazione & controllo

- Ristrutturare il debito aziendale
- Costruire un sistema di controllo aziendale
- Valutare la ricaduta economico finanziaria degli investimenti
- Migliorare la comunicazione con i tuoi clienti
- Migliorare la comunicazione con i tuoi fornitori
- Migliorare la comunicazione con la tua rete commerciale
- Migliorare il controllo del tuo business
- Migliorare i processi interni di comunicazione e collaborazione della tua impresa
- Programmi a sostegno ICT

6. Risorse umane

- Organizzare e motivare le persone
- Accompagnare il ricambio generazionale
- Trasmissione d'impresa

7. Valore per il sistema

- Promuovere un'impresa sostenibile

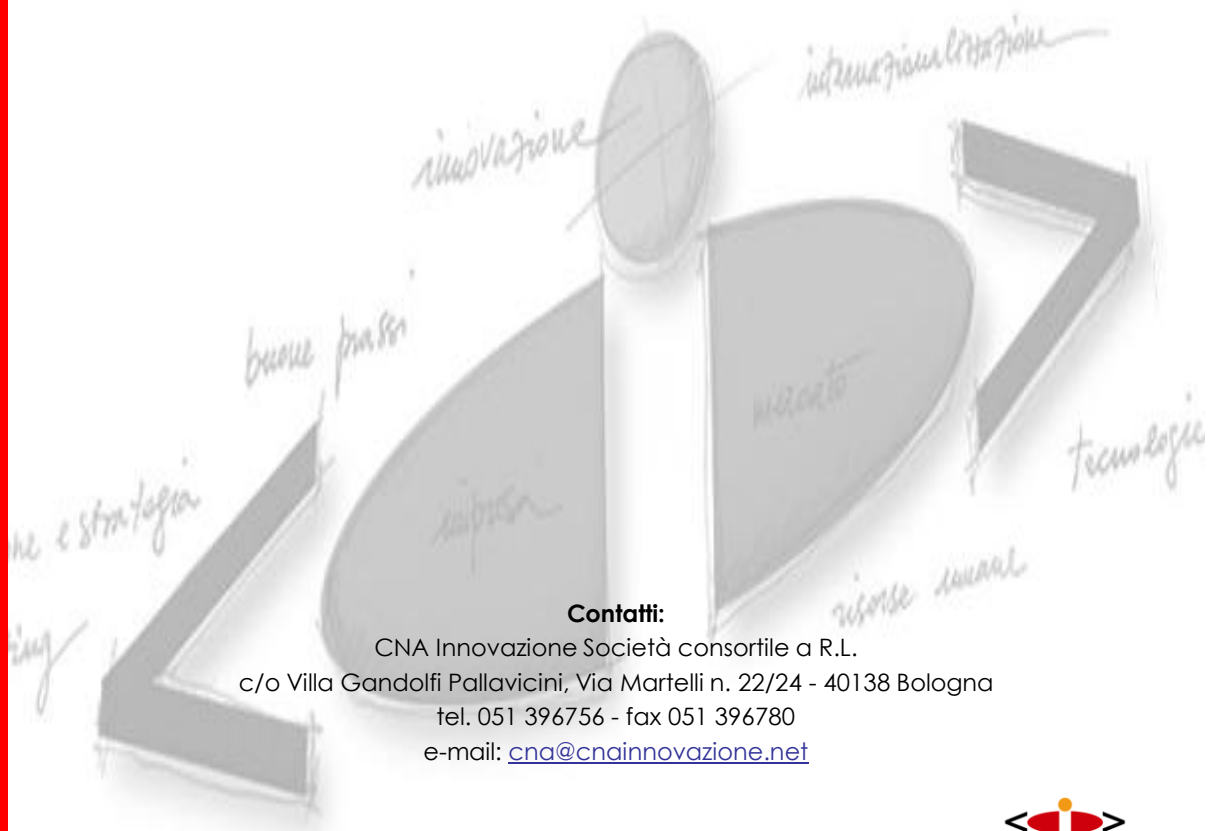
8. Relazione con il territorio

- Sviluppare una rete integrata clienti fornitori
- Reti per la logistica
- Sviluppare il portale per aggregare, promuovere e favorire la collaborazione tra imprese
- Gestione e ottimizzazione di reti di impresa esistenti
- Creazione di una rete di impresa finalizzata alla definizione del progetto

Formazione Manageriale

Risultati:

Essere in grado di **realizzare una corretta diagnosi aziendale**, comprendendo anticipatamente le criticità potenzialmente emergenti, al fine sia di definire fabbisogni e priorità di intervento, sia di rendere l'impresa maggiormente consapevole della propria strategia e della propria capacità competitiva.



Contatti:

CNA Innovazione Società consortile a R.L.

c/o Villa Gandolfi Pallavicini, Via Martelli n. 22/24 - 40138 Bologna

tel. 051 396756 - fax 051 396780

e-mail: cna@cnainnovazione.net