



Piano Formativo Aziendale - R.A.D.I.C.A.

Rinnovare le azioni di internazionalizzazione
di competitività aziendale

Il piano formativo aziendale

Il Piano Formativo R.A.D.I.C.A. – Rinnovare le azioni di internazionalizzazione di competitività aziendale, intende fornire una risposta formativa strettamente correlata ai seguenti fattori critici di competitività, che rappresentano gli elementi costitutivi della domanda di formazione espressa dalle aziende target e si riferiscono alla necessità di intraprendere, alimentare e sviluppare:

- processi di internazionalizzazione che puntino sull'innovazione, sulla qualità del prodotto e dei processi da un lato, e, sull'affermazione del brand, dall'altro;
- processi di sviluppo di nuove capacità progettuali e organizzative;
- processi di innovazione incrementale e radicale del prodotto e del processo;
- processi di terziarizzazione interna, consistenti nello sfruttamento e nella valorizzazione delle risorse intangibili di tecnologia, conoscenza e relazione;
- processi di miglioramento gestionale ed organizzativo;
- processi di partecipazione intenzionale a più ampi sistemi di innovazione “a intelligenza distribuita” sul territorio e su “reti corte”;
- processi di rapido apprendimento a valere sulle capacità e sulle competenze “costitutive” del sistema di sapere aziendale.



Obiettivi generali del piano

In risposta ai fabbisogni formativi rilevati in fase di presentazione della proposta progettuale, il Piano formativo R.A.D.I.C.A. intende realizzare i seguenti obiettivi generali:

- accrescere le conoscenze e le competenze tecniche per governare il ciclo di vita di progetti particolarmente complessi;
- sviluppare le capacità tecniche e metodologiche necessarie per svolgere strategie produttive e commerciali;
- trasferire alle lavoratrici ed ai lavoratori le conoscenze teoriche e le abilità tecniche ed operative per adottare e gestire soluzioni tecnologiche ed organizzative volte al miglioramento delle fasi produttive
- incentivare la promozione, lo sviluppo di maggiore spirito di sistema tra le imprese
- Avviare un'attività formativa capace di stimolare, tra i destinatari degli interventi, una visione proattiva strategica e collaborativa della gestione di progetti e della pianificazione e organizzazione del processo produttivo;
- Orientare e sostenere, attraverso la formazione, una visione internazionale del business e del mercato.

Obiettivi specifici del piano

La risposta formativa del Piano ai bisogni di apprendimento rilevati a livello aziendale mira a sviluppare le competenze dei partecipanti su 4 delle macrotematiche generali di intervento previste dall'Avviso n. 5/2011, di seguito descritte :



- Ambiente, sicurezza e innovazione organizzativa
- Sviluppo organizzativo
- Competenze tecnico – professionali
- Competenze gestionali e di processo

Articolazione dell'intervento formativo

Di seguito si riporta uno schema riepilogativo del programma formativo che verrà realizzato con indicazione delle azioni formative previste e delle relative durate:

Area tematica 1: Ambiente sicurezza e innovazione organizzativa	DURATA (H)
Il Sistema di gestione della qualità: lo standard ISO 9001:2008	24
Realizzazione di sistemi di gestione ambientale secondo ISO 14001:2004 e regolamento EMAS II	24
Dala conformità al testo unico sulla sicurezza alla certificazione OHSAS 18001:2007	24
Area tematica 2: SVILUPPO ORGANIZZATIVO	
Il project management: metodi e tecniche-Parte 1 (Modalità: training on the job)	50
Il project management: metodi e tecniche-Parte 2 (Modalità: training on the job)	50
Gestione della produzione industriale - Parte 1 (Modalità: training on the job)	50
Gestione della produzione industriale - Parte 2 (Modalità: training on the job)	50
La gestione delle scorte	24
I fondamenti della lean manufacturing	40
Strumenti per l'innovazione organizzativa e la gestione del cambiamento	16
Sistemi informatici e informativi per la gestione d'impresa	24
Organizzazione del posto di lavoro	24
Analisi dei processi aziendali	40
Area tematica 3: COMPETENZE TECNICO-PROFESSIONALI	
La trattativa di acquisto: aspetti tecnici e comportamentali	16
L'MRP: programmazione e controllo della produzione	32
Mercati esteri e strategie di internazionalizzazione	24
Web marketing: promozione e vendita sulla rete	24
Marketing Internazionale	24
L'internazionalizzazione dei prodotti	24
Contrattualistica internazionale	24
Seminario: l'internazionalizzazione delle PMI	8
Inglese (Modalità FAD)	60
Office automation (Modalità FAD)	60
Area tematica 4:COMPETENZE GESTIONALI E DI PROCESSO	
Il controllo di gestione	24
Il passaggio dalla contabilità industriale tradizionale alla contabilità per attività (ABC)	24
Controllo dei costi operativi	24
Contabilità industriale	24

Soggetti promotori

MARCHETTI
MOBILIFICO D'ARTE s.p.a.

Il **Mobilificio D'Arte Marchetti** ha saputo proseguire la tradizione, tutta coltivata in famiglia, riutilizzando ed esaltando le antiche tecniche artigiane. La preparazione iniziale dei mobili è di grande impatto, utilizza tecniche e macchinari all'avanguardia.

Per maggiori informazioni, vai al sito

Pintani
Creazioni per l'arredamento

La produzione Pintani si avvale di numerose tecniche di avanguardia e pregiate lavorazioni artigianali. Strutture in legno listellare, ante in legno stagionato con cerniere fissate sul massiccio, cornici in massello, sponde dei cassetti in legno e interni in legno multistrati. Pannelli in classe E1 corrispondente alle norme Europee sulla bassa emissione di formaldeide. Il tutto caratterizzato da una lavorazione particolare e dall'uso di vernici rispondenti alle più rigorose normative Europee

Per maggiori informazioni, vai al sito

R&A
ROSSI & ARCANDI
a r g e n t e r i e

Show Room di Rossi & Arcandi srl nasce nel 2005 come costola della Rossi & Arcandi, azienda primariamente specializzata nella produzione di oggetti in argento e Silver plated. Show Room si incarica di vendere direttamente all'utilizzatore finale, accorciando la catena di distribuzione e, grazie a questa catena corta, si è specializzata nel proporre oggettistica per la casa, in particolar modo per la tavola, diventando un punto di riferimento riconosciuto in questo settore.

Per maggiori informazioni, vai al sito

Soggetti promotori



Testi Group, viene fondata nel 2006 per soddisfare le esigenze di gestire centralmente tutte le funzioni comuni alle varie aziende del gruppo Testi.

In particolare la Holding, si occupa della gestione contabile ed economica, unitamente al presidio dei processi di acquisto e di produzione commerciale.

Ulteriore esigenza soddisfatta dalla Testi Group è la gestione finanziaria infragruppo.



Testi servizi, azienda partecipata dal Gruppo Testi, rappresenta un realtà di recente costituzione. Si occupa in particolar modo di seguire la gestione del cantiere e la posa di progetti che vengono realizzati e gestiti dalle altre aziende del Gruppo Testi.

Inoltre la Testi Servizi opera per conto terzi a beneficio di altre realtà che necessitano dell'assistenza di servizi consulenziali inerenti la posa, il collaudo, i rilievi, il design ecc



La ditta **Testi Fratelli srl** è un'azienda appartenente alla Testi Group, leader nel settore della pietra naturale, in grado di offrire al mercato prodotti finiti e lavorazioni di marmi di pregio. Le attività dell'azienda riguardano prevalentemente monumenti, fontane, pareti ventilate, colonne, portali mosaici, piani cucina, top per bagno, pavimentazioni e rivestimenti, la strame di ogni genere, oltre a servizi di lucidatura e resinatura del marmo.

Soggetti promotori



Savoia e Lugoboni, azienda partecipata dalla Testi Group dal 2000, rappresenta una realtà già precedentemente attiva ed operante nell'ambito del distretto lapideo. L'azienda si occupa di segagione dei blocchi di granito attraverso impianti tecnologicamente avanzati che prevedono l'utilizzo di fili diamantati.



La **Combus srl** è un'azienda specializzata nelle lucidatura delle lastre di marmo, nella resinatura con resina epossidica in sottovuoto e nella resinatura con rinforzo speciale.

La Combus srl lavora anche per conto terzi ed è compartecipata al 50% dalla Holding Testi Group.



La **Graniti e Marmi Affi srl** è un'azienda appartenente alla Testi Group specializzata nella lavorazione dei marmi. L'azienda nasce come unità produttiva in grado di soddisfare le esigenze del cliente anche nel settore del granito.

Civilmahglor srl, azienda fondata nel 1977, rappresenta una realtà particolarmente rilevante nel settore delle opere pubbliche, pur eseguendo lavori anche per conto privati e per conto proprio.

Gli anni di esperienza maturati hanno permesso all'azienda di poter e saper gestire e realizzare diverse tipologie di intervento, dalle ristrutturazione alla realizzazione di nuove costruzioni civili ed industriali, fino al più recente settore del restauro.

Partner

iiseuganeo

L'IT "Euganeo" è una scuola che offre istruzione e formazione tecnico-scientifica, rappresentata dai "nuovi" indirizzi previsti dalla riforma dell'istruzione tecnica del febbraio 2010:

- Elettronica
- Elettrotecnica
- Informatica
- Meccanica e Meccatronica

e dai "vecchi" indirizzi in esaurimento:

- Elettrotecnica e Automazione
- Informatica Abacus
- Elettronica e Telecomunicazioni
- Meccanica
- Scientifico-Tecnologico
- Scientifico-Tecnologico con Progetto Sportivo

A partire dall'anno scolastico 2000-2001, nell'ottica della formazione permanente per gli adulti, è stato attivato il Corso Serale "Progetto SIRIO" per i seguenti indirizzi:

- Elettrotecnica e Automazione
- Informatica Abacus
- Elettronica e Telecomunicazioni
- Meccanica

L'IT "Euganeo", tenuto conto delle finalità proprie dell'istruzione tecnica e scientifica, della realtà del territorio in cui opera e dell'evoluzione del mondo del lavoro, delle aspettative degli studenti e delle studentesse, di quelle dei genitori, delle risorse umane e materiali di cui dispone, si pone come soggetto autonomo e sociale nell'ambito dell'istruzione tecnica e scientifica, valorizzando la propria specificità.

La finalità dell'istituto è quella di aiutare i ragazzi usciti dalla scuola di primo grado a diventare adulti con due precise caratteristiche:

- una competenza misurabile e spendibile in contesti professionali e/o di formazione successiva universitaria e/o di Specializzazione;
- una modalità ampia, civile e responsabile di guardare il mondo.

Soggetto terzo delegato



PRISM Consulting è una Società a responsabilità limitata costituita da un gruppo di professionisti esperti nella formazione e consulenza organizzativa e direzionale, il cui obiettivo è realizzare prodotti o fornire servizi in grado di:

- aumentare l'efficienza e la competitività delle organizzazioni
- stimolare la crescita economica ed occupazionale
- supportare l'innovazione, l'internazionalizzazione e la cooperazione transnazionale
- promuovere lo sviluppo delle competenze delle risorse umane
- garantire un facile accesso agli strumenti di comunicazione e di informazione

Per maggiori informazioni, vai al sito

Il supporto consulenziale al marketing

Tale fase del piano aziendale R.A.D.I.C.A. sarà realizzata in maniera trasversale alla realizzazione dei percorsi di apprendimento previsti dal programma didattico, e mirerà a sviluppare azioni di counselling che saranno finalizzate ad individuare e descrivere le caratteristiche strutturali e funzionali delle imprese coinvolte nel piano per guidarle verso un cambiamento dei processi produttivi nell'ottica di passaggio da impresa orientata al prodotto ad impresa orientata al marketing.



L'ambiente di simulazione

Per garantire coerenza, sistematicità ed innovatività alla risposta formativa formulata dal Piano in riferimento all'esigenza di sviluppare una cultura ed un sistema di competenze , è stato ideato, progettato e realizzato un **ambiente di simulazione multimediale** basato sul modello didattico del business game virtuale, centrato su una simulazione interattiva in cui il fruitore impersonerà un professional del Marketing di una piccola/media azienda alle prese con un importante piano di sviluppo.



Nel corso del gioco, dovrà portare a termine una serie di compiti che ricalcano quelli che deve affrontare un'azienda reale in situazioni simili:

1. analizzare il mercato e la concorrenza;
 2. individuare i prodotti sui quali puntare e segmentare su questa base il mercato;
 3. posizionare i prodotti, agendo sulle leve del “marketing mix” (qualità del prodotto, distribuzione, prezzo, promozione);
 4. organizzare la struttura produttiva, definendo la politica di assunzioni, investimenti in macchinari, integrazione con altri attori della filiera, finanziamenti, ecc.

Il Portale

Con l'obiettivo di diffondere le informazioni sul piano formativo R.A.D.I.C.A., le sue finalità, le metodologie di intervento, le news sulle attività formative programmate ed ogni altra notizia e documentazione messa a disposizione dalle aziende coinvolte, è stato realizzato un Portale web di progetto, consultabile all'indirizzo www.radica.prismsrl.it.



The screenshot shows the homepage of the Radica project website. At the top left is the Radica logo, featuring a stylized globe with a root system and the word "Radica". To the right are logos for Fondimpresa and Marchetti Mobilificio d'Arte s.p.a. Below the logos is a navigation bar with links: HOME, PROGETTO, AMBIENTE DI SIMULAZIONE, CORSI ON LINE, ORIENTAMENTO AL CLIENTE, and AREA DIDATTICA. Underneath the navigation bar are three circular icons: one showing two people at a desk, another showing several flags, and a third showing a bar chart. At the bottom of the page is a maroon banner containing the project's slogan: "Rinnovare le azioni di internazionalizzazione di competitività aziendale".

In particolare, all'interno del portale, sarà possibile accedere alle seguenti sezioni:

- Progetto
- Ambiente di simulazione
- Corsi online
- Orientamento al cliente
- Area didattica

Il Portale

All'interno della sezione **Orientamento al mercato** sarà possibile fruire di strumenti finalizzati a supportare le imprese ad attivare un processo di cambiamento, passando gradualmente, ma in maniera sempre più marcata, da un approccio di "orientamento al prodotto" a quello di "orientamento al mercato".

L'ambiente, strutturato per le aree di competenza "Comunicazione", "Orientamento al cliente", "Marketing e Vendite" e "Organizzazione dello sviluppo commerciale" sulla base di quanto emerso dalle attività di counseling svolta, costituisce un riferimento guida per orientare le imprese beneficiarie del piano alla promozione di progetti di cambiamento per affrontare al meglio le sfide economico/commerciali che lo scenario prospettico del mercato impongono per potenziare e consolidare politiche aziendali marketing oriented.

ORIENTAMENTO AL MERCATO

In quest'area del portale potrai fruire di strumenti finalizzati a supportare le imprese ad attivare un processo di cambiamento passando gradualmente, ma in maniera sempre più marcata, da un approccio di "orientamento al prodotto" a "quello di orientamento al mercato". L'ambiente strutturato per le aree di competenza della comunicazione, orientamento al cliente, Marketing e vendite e organizzazione dello sviluppo commerciale, sulla base di quanto emerso dall'attività di counseling svolta, costituisce un riferimento guida per orientare le imprese beneficiarie del Piano aziendale RADICA alla promozione di progetti di cambiamento per affrontare al meglio le sfide economico - commerciali che lo scenario attuale e prospettico del mercato impongono per potenziare e consolidare politiche aziendali "Marketing Oriented".

Per accedere a questa sezione clicca sul tasto "accedi alla sezione orientamento al mercato" e digita la password.

AREA DIDATTICA

In questa sezione sono stati ricercati e messi a disposizione strumenti di lavoro e oggetti multimediali per approfondire, anche in lingua inglese, tematiche specifiche inerenti il Marketing, con particolare riferimento al processo culturale che all'interno dell'azienda va sviluppato e consolidato per favorire un sempre maggiore orientamento al cliente. In particolare sarà possibile consultare oggetti multimediali quali flipbook, videolezioni e seminari on line. Per accedere alle singole sezioni è necessario digitare la password.

Nella sezione **Area didattica** sono stati ricercati e messi a disposizione oggetti multimediali per approfondire, anche in lingua inglese, tematiche specifiche inerenti il marketing, con particolare riferimento al processo culturale che, all'interno delle aziende, va sviluppato e consolidato per favorire un sempre maggiore orientamento al cliente. In particolare, sarà possibile consultare oggetti multimediali quali video lezioni, seminari, flipbook e tutorial.

I principali risultati attesi

In esito al percorso formativo realizzato nell'ambito del Piano formativo R.A.D.I.C.A. – Rinnovare le azioni di internazionalizzazione di competitività aziendale, sarà focalizzato alla realizzazione dei seguenti risultati:

- l'aumento del coinvolgimento delle risorse umane come leva strategica del cambiamento e della competitività dell'azienda;
- la valorizzazione dell'apprendimento sia proprio sia dell'organizzazione in cui il lavoratore è inserito;
- lo sviluppo dell'attitudine al knowledge transfer come metodologia di motivazione/supporto applicabile all'interno delle aziende come strumento di crescita dell'intero sistema;
- la definizione di linee guida per l'implementazione di progetti di cambiamento in ottica market oriented;
- l'aumento della conoscenza delle nozioni fondamentali relative a processi di cambiamento innovativi, con specifica elencazione di ruoli, compiti e responsabilità di tutte le figure coinvolte;
- l'accresciuta consapevolezza dell'importanza di adottare comportamenti adeguati per una corretta e sistematica gestione dell'ambiente e della sicurezza sul lavoro;
- il miglioramento delle tecniche di comunicazione per valorizzare l'immagine delle imprese anche sui mercati internazionali;
- lo sviluppo di forme di cooperazione tra le imprese del settore per rafforzare la competitività e il valore delle aziende, sia sui mercati nazionali che esteri.



