



**Piano Formativo Aziendale - FOR.MA.T**  
Formazione, Management e Tecnologia

# Il piano formativo aziendale

Il Piano Formativo **FOR.MA.T. – Formazione, Management e Tecnologia**, nasce in risposta all'attuale pressione competitiva tanto più forte in una fase di crisi come quella attuale, alla quale le PMI Partner risultano sottoposte, dovuta a fattori quali:

- la **velocità di evoluzione** delle variabili del sistema competitivo (riferibili alla domanda, all'offerta, ai fattori produttivi e normativi, etc.);
- la **terziarizzazione interna** (intesa come crescente peso sul valore creato dei fattori intangibili di tecnologia, conoscenza e relazione);
- la **finanziarizzazione dell'economia** (crescente dipendenza delle idee e dei modelli di business dell'economia reale di imprese e territori dalle scelte di investimento e disinvestimento di attori che non vi appartengono);
- l'**internazionalizzazione** su scala globale dei mercati di acquisto e di sbocco di merci e prodotti.

Pertanto l'attuale fase della globalizzazione basata sul superamento delle frontiere economiche e politiche pone una grande sfida alle Piccole e medie imprese, impegnate in una delicata strategia di riposizionamento e di ristrutturazione in funzione delle nuove logiche di competizione globali.

Nel contempo si aprono però ampi spazi di crescita e nuove prospettive di sviluppo per quelle aziende che, in maniera proattiva, sono in grado di definire e attuare con sempre maggior convinzione le strategie di internazionalizzazione dei propri mercati.



## Obiettivi generali del piano

In risposta ai fabbisogni formativi rilevati in fase di presentazione della proposta progettuale, il Piano formativo FOR.MA.T. intende realizzare i seguenti obiettivi generali:

- accrescere il **livello di competenze e il grado di formazione** delle figure professionali;
- 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 persone, progetti e processi;
- orientare e sostenere, attraverso la formazione, una **visione internazionale del business e del mercato**.

## Obiettivi specifici del piano



Il Piano, in linea con le priorità dell'Avviso 5/2011, mira al perseguimento dei seguenti obiettivi specifici:

- promuovere l'**innovazione di prodotto**, di processo ed organizzativa;
- supportare la **crescita dimensionale** delle imprese;
- favorire l'**aggregazione e l'integrazione** tra imprese;
- rafforzare la **capacità di operare sul mercato internazionale**;
- innovare i **sistemi di competenze e le prassi formative** a livello aziendale.

## 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	Durata in hh
<b>Ambiente sicurezza e innovazione organizzativa</b>	
Il Sistema di gestione della qualità: lo standard ISO 9001:2008	24
<b>Sviluppo organizzativo</b>	
Il project management: metodi e tecniche-Parte 1 (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 e la gestione delle settimane Kaizen	40
Lean manufacturing e gestione della supply chain	40
Analisi dei processi aziendali	40
<b>Sviluppo organizzativo</b>	
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
Business Process Management - BPM	40
Seminario: l'internazionalizzazione delle PMI	8
Il coordinamento dei team di lavoro (Modalità coaching)	40
Inglese (Modalità FAD)	60
Office automation (Modalità FAD)	60
<b>Competenze gestionali e di processo</b>	
Il controllo di gestione	24
Controllo dei costi operativi	24
Contabilità industriale	24

## Soggetti promotori



CONFORM - Consulenza, Formazione e Management S.c.a.r.l. opera da 18 anni a livello nazionale e internazionale, promuovendo e sviluppando importanti progetti di ricerca, piani di formazione, con format e soluzioni innovative, in presenza, esperienziali e in modalità e-learning, attività di consulenza e assistenza tecnica alle imprese ed alla pubblica amministrazione, con il supporto di personale esperto e di un team consolidato di formatori, consulenti, professionisti, manager e imprenditori, portatori di esperienze di successo.

Per maggiori informazioni, vai al sito



Piveneta è un'azienda organizzata secondo due aree di intervento; le attività di business riguardano la Divisione Articoli Tecnici e la Divisione Filtrazione. Piveneta rappresenta aziende leader di settore a livello mondiale, orientate al costante sviluppo di nuovi prodotti per l'industria. Per Piveneta la formazione dei propri collaboratori è un valore imprescindibile che ha l'obiettivo di creare relazioni stabili ed armoniose con la clientela proponendo soluzioni ecocompatibili.

Per maggiori informazioni, vai al sito



GELO srl produce celle frigorifere commerciali con una vasta gamma di dimensioni, materiali e personalizzazioni. In particolare l'azienda fornisce servizi di: consulenza, progettazione, gestione cantiere, installazione, assistenza post vendita.

Per maggiori informazioni, vai al sito

## Soggetti promotori



Ciemme Hydraulic progetta, sviluppa e vende soluzioni personalizzate nel campo dell'oleodinamica e dei fluidi in pressione, per aziende di ogni settore e di ogni dimensione.

L'ambito di attività di Ciemme spazia dalla distribuzione della singola pompa oleodinamica fino alla realizzazione e messa in opera di impianti oleodinamici completi.

Per maggiori informazioni, vai al sito



ECOSPACE è specializzata nelle soluzioni tecnologiche volte al superamento della cronica mancanza di parcheggi nei centri urbani e la creazione di isole ecologiche per la raccolta di rifiuti urbani.

Per maggiori informazioni, vai al sito



L'Azienda Ritmo S.p.A. è l'evoluzione naturale di un'idea nata nel lontano 1979 con un gruppo di validi collaboratori e tanta passione. Progetta e realizza macchine saldatrici conformi agli Standard Internazionali di Sicurezza e fornisce servizi di: Training, Assistenza pre-vendita, Assistenza post-vendita.

Per maggiori informazioni, vai al sito

## Soggetti promotori



OMC Officine Meccaniche Carraro è un'azienda fondata nel lontano 1927 e rappresenta una realtà strutturata per offrire forniture e realizzazioni di particolari meccanici, macchine o parti di esse su specifiche del cliente, sviluppando, ove richiesta, la parte progettuale partendo anche dall'idea.

Per maggiori informazioni, vai al sito



Dal 2005 OFS si occupa di consulenza, vendita e assistenza tecnica di prodotti, ricambi e accessori per oleodinamica e pneumatica.

E' distributore certificato Parkerm azienda leader a livello mondiale nelle tecnologie di movimentazione e di controllo, per la province di Padova, Venezia e Rovigo. Si rivolge a diverse tipologie di clienti, dai grandi gruppi industriali alle piccole-medie imprese e professionisti, fra i quali artigiani, agricoltori, installatori, menutentori e utilizzatori individuali.

Per maggiori informazioni, vai al sito



Teolo Service srl nasce nel 2006 dopo un'attenta analisi delle possibilità di scelta che la clientela dispone in questo momento.

Abbiamo riscontrato i soliti problemi legati ai piccoli rivenditori: prezzi di acquisto troppo variabili, tempi di consegna non sempre precisi, mancanza di aggiornamento su prodotti e materiali.

Per maggiori informazioni, vai al sito

## Soggetti promotori



La carpenteria Fair nasce nel 1997 grazie allo spirito imprenditoriale dei suoi soci fondatori, specializzandosi in saldature, piegature ed assemblaggi. La lungimiranza strategica dell'azienda, l'attenzione alle problematiche sociali ed ambientali e la grande capacità di lavorare in team la rendono un'azienda innovativa, dinamica e stimolante, con grande attenzione al problem solving e alla velocità di realizzazione.

Per maggiori informazioni, vai al sito



L'Oleodinamica O.D.M. si propone di fornire ai propri clienti soluzioni e servizi nelle applicazioni oleodinamiche, garantendo competenza e supporto tecnico, un'ampia e completa gamma di prodotti, un magazzino sempre fornito per consegne rapide e puntuali.

Per maggiori informazioni, vai al sito



G.R. SERVICE, fornisce servizi di agenzia e/o di rappresentanza di ditte internazionali e nazionali con o senza deposito, supportando le aziende nel commercio all'ingrosso ed al dettaglio di articoli tecnici per l'industria, l'artigianato e l'agricoltura.

Per maggiori informazioni, vai al sito

## Partner

Nell'ambito del piano formativo aziendale FOR.MA.T., partner di Conform - Consulenza, Formazione e Management S.c.a.r.l. è l'Istituto Tecnico "Euganeo"

### **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.



## Il Portale

Con l'obiettivo di diffondere le informazioni sul piano formativo FOR.MA.T., 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.format.conform.it](http://www.format.conform.it).



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



### Orientamento al cliente

In questa 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 "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 aziendale FOR.MA.T. 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.



All'interno della sezione **Orientamento al cliente** 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.

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 e seminari.



### Area didattica

In questa sezione 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 e seminari.



## I principali risultati attesi

In esito al percorso formativo realizzato nell'ambito del Piano formativo FOR.MA.T. – Formazione, Management e Tecnologia 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 sistemica 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.





**CONFORM**  
Consulenza Formazione  
e Management S.c.a.r.l.

Collina Liguorini  
Centro Direzionale BdC - Avellino  
tel: +39 0825 1805405/06/50  
fax: +39 0825 756359  
email: [conform@conform.it](mailto:conform@conform.it)  
[www.conform.it](http://www.conform.it)