

## ADA.24.05.01 - PIANIFICAZIONE STRATEGICA E GESTIONE DEI PROCESSI CORRENTI (OPERATIONS MANAGEMENT)

### SCHEDA DI CASO

**RISULTATO ATTESO 2** - Elaborare la programmazione strategica delle operations, prevedendo le risorse necessarie e definendo gli output di produzione

#### **1 - PROGRAMMAZIONE STRATEGICA DELLE OPERATIONS**

Grado di complessità 3

##### **1.3 PREDISPOSIZIONE DEL SISTEMA DI MONITORAGGIO DELLE PERFORMANCE E DELL'EFFICIENZA DELLA RETE DI VENDITA**

Definire gli indicatori, gli strumenti e le modalità per il monitoraggio delle performance e dell'efficienza della rete di vendita (tempi di incasso, percentuale di clienti nuovi, efficacia nella consulenza su nuovi prodotti o più adeguati alle esigenze)

Grado di complessità 2

##### **1.2 FORMULAZIONE DEGLI INTERVENTI PER IL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI DEL PIANO DELLA DOMANDA**

Attualizzare il piano della domanda (previsioni di vendita nel lungo periodo, portafoglio ordini) formulando le scelte di produzione più opportune e gli interventi necessari per il raggiungimento degli obiettivi: quantità da produrre, fattori produttivi (materie prime, linee e macchinari), organizzazione del personale

Grado di complessità 1

##### **1.1 DETERMINAZIONE DELLA CATENA DEL VALORE**

Analizzare i processi e le interazioni con le funzioni aziendali ricostruendo la catena del valore per verificare la linearità del flusso produttivo e individuare le attività dove si crea valore aggiunto e su cui è più opportuno intervenire per raggiungere gli obiettivi posti dal piano della domanda

## ADA.24.05.01 - PIANIFICAZIONE STRATEGICA E GESTIONE DEI PROCESSI CORRENTI (OPERATIONS MANAGEMENT)

### SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 2

#### **RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)**

- Obiettivi strategici del piano della domanda (previsioni di vendita, portafoglio ordini)
- Indicatori kpi aziendali
- Schemi e informazioni sulla struttura organizzativa e produttiva dell'impresa
- Informazioni sull'organizzazione della rete di vendita

#### **TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ**

- Tecniche e metodologie di analisi dei processi e delle interazioni tra le funzioni per la formazione del valore aggiunto
- Tecniche e metodologie di definizione degli interventi necessari al raggiungimento degli obiettivi
- Tecniche e metodologie di monitoraggio delle performance e dell'efficienza della rete di vendita

#### **OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ**

- Scelte di produzione e interventi necessari al conseguimento degli obiettivi chiaramente formulate e definite
- Indicatori, strumenti e modalità di monitoraggio delle performance definiti e implementati

#### **INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE**

##### **ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE**

1. Una tipologia di prodotto e relativo mercato di riferimento
2. Un set di informazioni sulla struttura organizzativa e produttiva dell'impresa e sulla rete di vendita
3. Un piano strategico organicamente elaborato (piano della domanda e degli investimenti) con la formulazione dei relativi obiettivi
4. L'insieme dei kpi e dati informativi interni relativi al prodotto

##### **DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE**

1. Prova prestazionale: per un piano strategico organicamente elaborato relativamente a una tipologia di prodotto e mercato, su un set di informazioni date, effettuare la programmazione strategica delle operations ricostruendo la catena del valore, individuando le attività a maggior valore aggiunto e formulando le scelte produttive più opportune e gli interventi necessari al

## ADA.24.05.01 - PIANIFICAZIONE STRATEGICA E GESTIONE DEI PROCESSI CORRENTI (OPERATIONS MANAGEMENT)

raggiungimento degli obiettivi

2. Colloquio tecnico relativo alle modalità di monitoraggio delle performance e dell'efficienza della rete di vendita in riferimento agli obiettivi dell'esempio della prova prestazionale

**ADA.24.05.01 - PIANIFICAZIONE STRATEGICA E GESTIONE DEI PROCESSI CORRENTI  
(OPERATIONS MANAGEMENT)**

**FONTI**

- Grant, Robert M. "Analisi di settore." L'analisi strategica per le decisioni aziendali (2011).
- Sciarelli, Sergio. Fondamenti di economia e gestione delle imprese. Padova: Cedam, 2004.
- Grando, Alberto. Organizzazione e gestione della produzione industriale. Egea, Milano, 1995.
- Mintzberg, Henry. Ascesa e declino della pianificazione. Milano, Isedi, 1996.
- Ansoff, Harry Igor. Strategia aziendale. Etas libri, 1989.