



# Il metodo **UMIQ®**

---

*Corso rivolto a consulenti e auditor per conoscere e saper applicare il Metodo UMIQ® nelle aziende*

## **OBIETTIVI DEL PERCORSO**

### **Presentazione del Metodo UMIQ®**

**Obiettivi** I principi su cui si basa il modello ed i contenuti di riferimento per le organizzazioni che credono nell'innovazione come un fattore critico di successo. I contenuti dei moduli che compongono il modello ritenuti fondamentali all'innovazione e del cambiamento organizzativo. Gli aspetti connessi all'autovalutazione da parte delle organizzazioni e la modalità di conduzione dell'audit per ottenere la certificazione UMIQ®.

**Contenuti** Comprendere lo scopo, la strategia e gli obiettivi che persegue il metodo UMIQ®. Le origini e i moduli previsti da UMIQ®. Descrizione dei moduli e implementazione nelle organizzazioni. Il portale UMIQ® Web come si compone e come si effettua l'autovalutazione. Principi e modalità di certificazione: come si svolge l'audit di terza parte. Regolamento di certificazione UMIQ® e risultati.

### Modulo 1

#### **Governance, strategie e cambiamento organizzativo**

**Premessa** Questo modulo è stato riconosciuto da "Executive Auditor®": tutti i partecipanti che intendessero iscriversi al corso Executive Auditor®, potranno accedere direttamente alla seconda giornata. Executive Auditor® è un corso riconosciuto da AICQ - SICEV N° 46 valido per l'iscrizione nell'apposito registro. [www.executiveauditor.it](http://www.executiveauditor.it)

**Obiettivi** Identificare comunicare e monitorare le strategie aziendali. L'importanza di una corretta analisi strategica per dare operatività alla vision e alla mission aziendali e per poter pianificare le proprie risorse in maniera efficiente ed efficace.



**Contenuti** Individuazione delle strategie. Importanza dei fattori critici di successo. L'analisi SWOT. L'identificazione e la mappatura dei processi aziendali. I cruscotti: coerenza tra gli obiettivi strategici di processo e gli indicatori.

**Esercitazioni pratiche** con utilizzo del Tool Web come strumento per l'identificazione delle forze e debolezze (contesto interno) Utilità swot Executive Auditor®. Approccio per la pesatura degli aspetti UMIQ con Tool per identificazione opportunità e minacce.

## Modulo 2

### **Organizzazione, ICT e cambiamento**

**Obiettivi** Lo stretto collegamento tra il percorso di "innovazione organizzativa", l'automazione dei flussi informativi e le motivazioni per cui l'acronimo ICT sia ritenuto il cuore del cambiamento interno. Gli elementi per progettare ex novo o modificare sistemi informatici nelle organizzazioni come adeguarli alla struttura e agli obiettivi. L'importanza di avere un sistema informativo ben integrato alla realtà organizzativa per supportare i flussi di informazioni e di dati ritenuti fondamentali per le decisioni strategiche.

**Contenuti** Perché UMIQ è un buon modello per l'ICT. Nomenclatura ICT. L'integrazione di sistemi e processi. Protezione del sistema informativo. Estrarre la conoscenza dai dati: KPI. Focus su Industria 4.0. Il Check-Up UMIQ modulo ICT: check-list e statistiche. Il Check-Up ICT: check-list e statistiche. Esempi applicativi sui principali processi aziendali.

**Esercitazioni pratiche** con simulazioni e utilizzo del Tool: [www.checkupimpresa.it](http://www.checkupimpresa.it)

## Modulo 3

### **Gestione risorse umane**

**Obiettivi** Gli strumenti per valutare l'efficacia di un modello di gestione delle risorse umane. Gli strumenti operativi in grado di favorire il coinvolgimento del personale, quali incentivi pianificati, piani di carriera prestabiliti e sistemi premianti al raggiungimento di obiettivi noti. Rassegna esperienze su esempi aziendali.

**Contenuti** Pianificazione dello sviluppo delle risorse umane e attivazione delle deleghe. La definizione dei ruoli, mansioni e processi. Identificazione, misurazione e gestione delle competenze. Modalità e strumenti per la selezione del personale. Pianificare la formazione e l'addestramento. Attivazione di piani carriera. Incentivazioni economiche nei rapporti di lavoro: vincoli giuridici, organizzativi e contrattuali. Costruzione di un sistema premiante.

**Dimostrazioni pratiche** con Tool Umiq Web



## Modulo 4

### **Gestione mercato e vendita**

**Obiettivi** Individuare il mercato di riferimento. Definire politiche commerciali, piani marketing e vendita e relative attività di controllo. Individuare e definire l'arena competitiva: scenario, clienti e concorrenti. Analizzare i canali di vendita, le politiche di prezzo e di sconti, la redazione e definizione dei budget di vendita. Rassegna esperienze su esempi aziendali.

**Contenuti** Definire il mercato di riferimento. Politiche commerciali, piani di Mktg e vendita. L'individuazione di un sistema adeguato di monitoraggio e controllo. Analisi competitiva di Porter con valutazioni quantitative e di prospettiva anche su potenziali entranti e prodotti sostitutivi. Il mercato in termini di clienti e concorrenti: dimensione, indicazione rete di vendita o agenzie di mercato. Decisioni su prezzi e scontistica. Qualificazione e certificazione della rete distributiva.

**Dimostrazioni pratiche con Tool Umiq Web.**

## Modulo 5

### **Gestione economico finanziaria**

**Obiettivi** L'adozione di un sistema di controllo basato su obiettivi definiti e chiari, da confrontare con i risultati raggiunti da parte dell'impresa. Analisi requisiti per un sistema di controllo. Approfondimento strumenti di controllo in base agli scopi perseguiti. Rassegna esperienze su esempi aziendali.

**Contenuti** Strumenti di pianificazione strategica da tre a cinque anni, il Business Plan. Strumenti di programmazione di breve periodo: budget monetario, budget economico, patrimoniale, finanziario e investimenti, flussi di cassa. Strumenti di natura contabile con finalità di rilevare, comprendere, utilizzare e comunicare i risultati conseguiti nella gestione: contabilità analitica o industriale, procedure, metodi e software di controllo con particolare attenzione alla finanza e agli indici di indebitamento, alla capitalizzazione, alla tesoreria e alla copertura degli investimenti e strumenti di reporting. Valutazione Rating di clienti, fornitori e anche concorrenti, con gestione strutturata del credit management.

**Dimostrazioni pratiche** con Tool Umiq Web e analisi dei bilanci.

## Modulo 6

### **Gestione portafoglio prodotti**

**Obiettivi** Gli elementi per valutare e riconoscere l'importanza degli investimenti nei percorsi di innovazione radicale. Produrre (o trasferire) originalità nei prodotti/servizi sia nuovi che esistenti. Metodologie per l'individuazione di nuovi bisogni del mercato e modalità per soddisfarli. Le nozioni riguardanti l'analisi del portafoglio prodotto esistente e l'individuazione dei bisogni insoddisfatti o latenti, ricercando nuove idee. Nozioni riguardanti: a. la pianificazione e il controllo dell'avanzamento e della realizzazione delle



attività previste dai progetti b. il lancio produttivo e commerciale c. la tutela del know how e della proprietà intellettuale.

**Contenuti** Innovazione e Sviluppo Prodotto. Piano prodotti e portafoglio progetti. Interfaccia con il Marketing e la Produzione. Introduzione alle tecniche per la gestione del processo di Sviluppo Prodotto (Concurrent Engineering, QFD, Value Analysis, Target Cost). Gli economics della progettazione. Elementi di Project Management.

**Dimostrazioni pratiche** con Tool Umiq Web.

Modulo 7

### **Gestione delle operations**

**Obiettivi** I criteri base del Lean Manufacturing e delle più diffuse best practice produttive. Impostare: · un piano pluriennale operations coerente con il piano strategico aziendale · il deployment dei relativi piani operativi funzionali Rassegna esperienze su esempi aziendali.

**Contenuti** Supply Chain: definizione e principali processi. Misurazione delle performance e KPI. Allineamento tra prodotto e processo. Principi di efficientamento dei processi produttivi. Principi base di gestione della capacità e dei materiali. Lean Manufacturing & Logistics. Approvvigionamenti e acquisti: la gestione dei fornitori.

**Dimostrazioni pratiche** con Tool Umiq Web

### METODOLOGIA DEL CORSO

Il corso fornisce un quadro completo del modello di valutazione UMIQ® attraverso un approccio che prevede:

1. Spiegazione del modulo
2. Spiegazione dei singoli moduli ed esempi immediatamente applicabili
3. Utilizzo dei Tools previsti per le autovalutazioni e le certificazioni

### QUALIFICHE e DOCENTI

**Le qualifiche** I partecipanti seguiranno un percorso modulare che permetterà loro di ottenere la qualifica di “Esperto Umiq” e accedere a relativo registro tenuto da Confindustria Emilia - Area Centro sulla base di un proprio regolamento.

**I docenti** sono esperti riconosciuti che hanno partecipato allo sviluppo del metodo UMIQ® e/o inseriti nel registro “Esperto UMIQ®”.

### FREQUENZA

E' prevista la frequenza ad almeno il **90%** delle ore previste.