

MECHMARKET

Meccatronica e nuovi mercati

Trentino Sviluppo propone alle aziende trentine che operano nel settore meccanica/meccatronica un percorso di qualificazione finalizzato alla crescita sui mercati esteri nell'ambito della cornice INDUSTRIA 4.0.

Obiettivi: accelerare il miglioramento della competitività delle singole aziende sui mercati esteri e facilitare la conoscenza e la collaborazione fra le aziende locali.

Il percorso prevede 4 moduli suddivisi in 6 incontri di 8 ore.



PROGRAMMA

Giovedì 21 settembre 2017

MIGLIORARE PER COMPETERE – 1° MODULO

“Guadagnare produttività e competitività
attraverso un processo
di miglioramento continuo”

Giovedì 5 ottobre 2017

PROMOZIONE EFFICACE – 1° MODULO

“Comunicarsi con successo attraverso i social media”

Giovedì 19 ottobre 2017

SVILUPPO PRODOTTO

“Come adattare il prodotto ai mercati esteri
in termini di funzionalità, estetica e packaging”

Giovedì 2 novembre 2017

REGOLE PER ESPORTARE

“Barriere tariffarie e non tariffarie
alla vendita sui mercati esteri”

Venerdì 17 novembre 2017

MIGLIORARE PER COMPETERE – 2° MODULO

“La rilevanza strategica di un’efficace
gestione dei fornitori”

Giovedì 30 novembre 2017

PROMOZIONE EFFICACE – 2° MODULO

“Strategie di comunicazione da adottare in un B2B”

COSTI

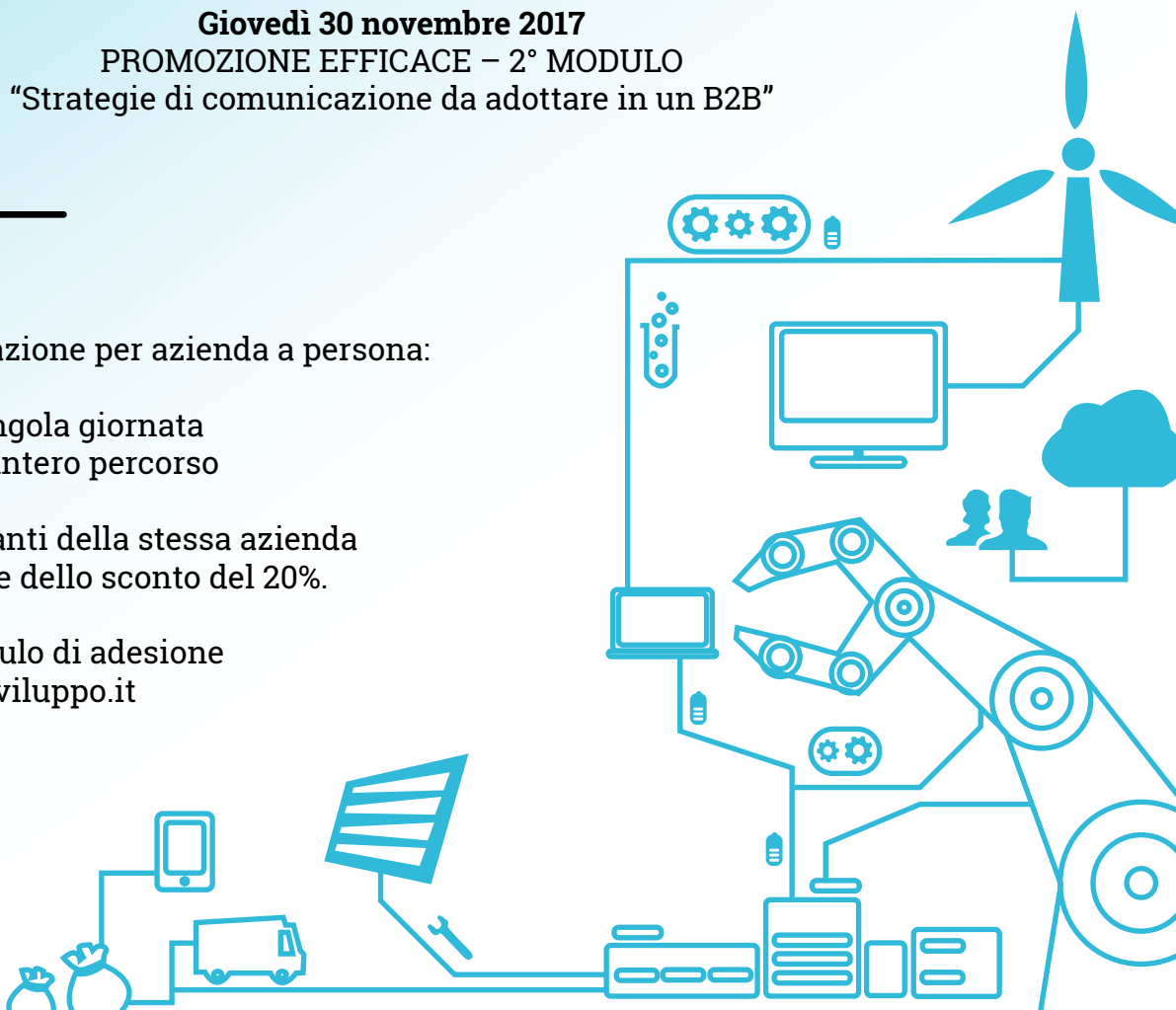
Quote di partecipazione per azienda a persona:

150,00 +IVA per singola giornata

700,00 + IVA per l'intero percorso

Ulteriori partecipanti della stessa azienda
potranno usufruire dello sconto del 20%.

Scarica qui il modulo di adesione
su www.trentinosviluppo.it



MIGLIORARE PER COMPETERE – 1° MODULO

Guadagnare produttività e competitività
attraverso un processo di miglioramento continuo

Giovedì 21 settembre 2017

08:30 – 12:30 / 14:00 – 18:00

Sala Meccatronica – Trentino Sviluppo (via Fortunato Zeni, 8 – Rovereto)

Oggi più che mai essere competitivi significa saper garantire tempestività nel soddisfare le richieste dei committenti, dal rapporto qualità-prezzo dei prodotti proposti ai tempi di consegna. Si tratta di competenze distintive che si consolidano nel momento in cui l'impresa gestisce processi produttivi efficienti beneficiando dell'attitudine al miglioramento continuo di tutti i suoi collaboratori.

Nell'ambito del modulo "Migliorare per competere", il primo incontro intende fornire strumenti pratici per incrementare l'efficienza e la produttività aziendale a partire dall'applicazione ed il monitoraggio della metodologia delle 5S, anche attraverso la diretta testimonianza sul campo di Bonfiglioli Mechatronic Research in merito ai benefici introdotti nel processo produttivo.

Docente

Prof. Alberto Portioli - MIP Politecnico di Milano Graduate School of Business

Attualmente è Direttore del Lean Excellence Center del Politecnico di Milano. Professore Ordinario di Operations and Supply Chain Management al Politecnico di Milano, si è specializzato negli ambiti della Strategia dei Processi Aziendali, e nello sviluppo di Sistemi di miglioramento continuo, ove opera con un approccio integrato che considera simultaneamente gli aspetti tecnologici-impiantistici, gli aspetti gestionali e quelli organizzativi. Ha pubblicato 7 libri e più di 130 articoli su riviste internazionali e per convegni scientifici oltre ad aver partecipato a progetti di ricerca internazionali e nazionali. Coordina numerosi servizi di consulenza che il Politecnico di Milano offre alle aziende italiane ed europee nella analisi e progettazione dei processi aziendali, e nella implementazione di progetti Lean e Industria 4.0.

Svolge attività di ricerca e formazione sull'applicazione della Lean e della metodologia Six Sigma in contesti innovativi quali le produzioni non ripetitive e le aziende di servizi.



PROMOZIONE EFFICACE – 1° MODULO

Comunicarsi con successo attraverso i social media

Giovedì 5 ottobre 2017

08:30 – 12:30 / 14:00 – 18:00

Sala Meccatronica – Trentino Sviluppo (via Fortunato Zeni, 8 – Rovereto)

Il successo di un prodotto all'estero è strettamente connesso alla capacità dell'azienda di adottare le modalità di promozione e di comunicazione più efficaci per quello specifico mercato. Nel corso del primo intervento del modulo "Promozione efficace" si indagheranno le strategie da adottare per svolgere un'efficace comunicazione di impresa attraverso l'analisi di specifici casi studio.

Verrà quindi proposta un'esercitazione incentrata sulla realtà aziendale dei partecipanti in modo da scomporre e mettere in evidenza valori, connessioni e risorse dei relativi brand con l'intento di far emergere eventuali riflessioni su punti di forza e debolezza degli strumenti di comunicazione utilizzati.

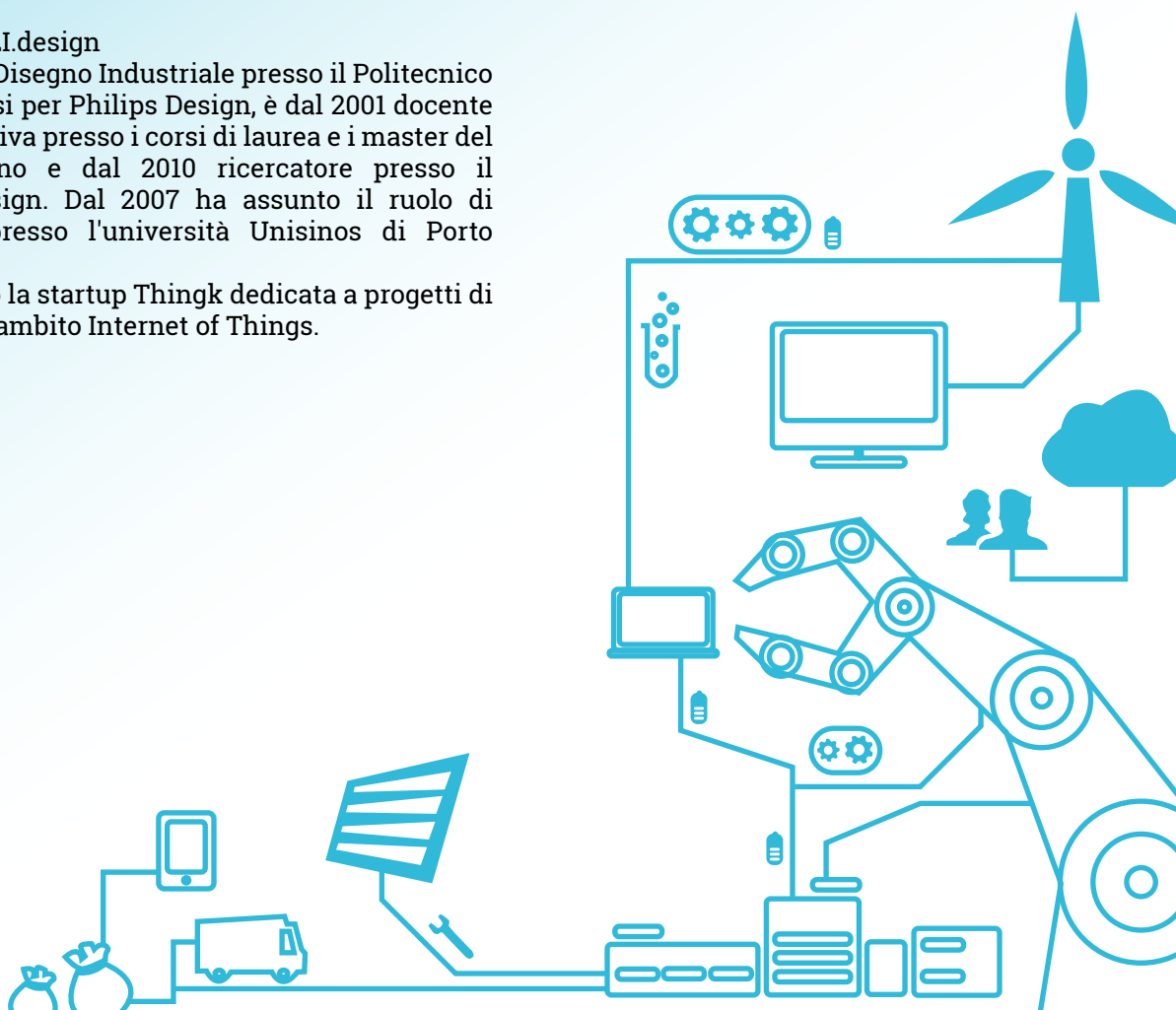
A conclusione del modulo sono previsti spunti pratici su come promuoversi con efficacia nell'ambito di eventi fieristici internazionali a cura di Francesco Maggioni, referente di Deutsche Messe.

Docente

Umberto Tolino - POLI.design

Laureato con lode in Disegno Industriale presso il Politecnico di Milano con una tesi per Philips Design, è dal 2001 docente di comunicazione visiva presso i corsi di laurea e i master del Politecnico di Milano e dal 2010 ricercatore presso il Dipartimento di Design. Dal 2007 ha assunto il ruolo di visiting professor presso l'università Unisinos di Porto Alegre, Brasile.

Nel 2014 ha costituito la startup Thingk dedicata a progetti di ricerca e sviluppo in ambito Internet of Things.



SVILUPPO PRODOTTO

Come adattare il prodotto ai mercati esteri in termini di funzionalità, estetica e packaging

Giovedì 19 ottobre 2017

08:30 – 12:30 / 14:00 – 18:00

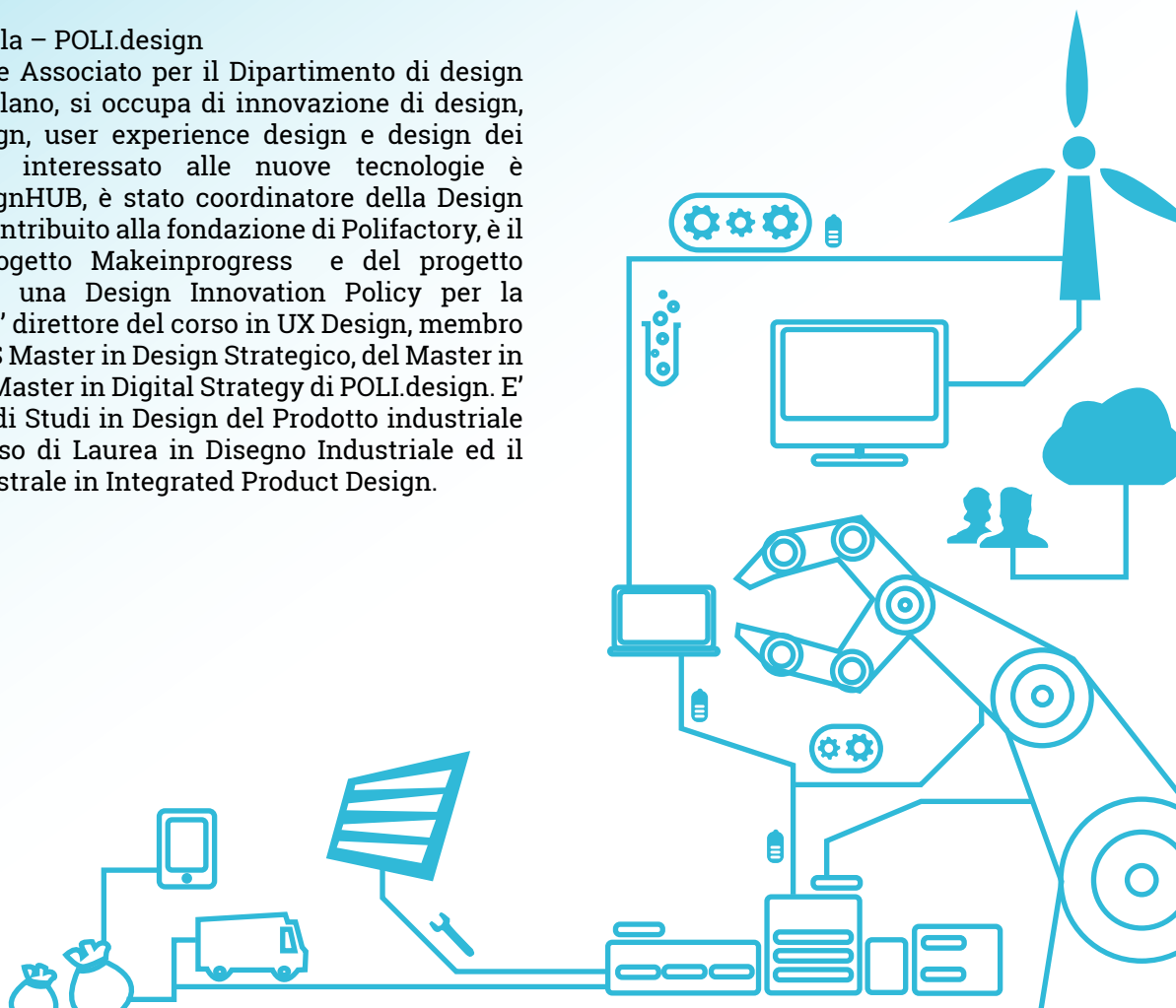
Sala Meccatronica – Trentino Sviluppo (via Fortunato Zeni, 8 – Rovereto)

Operare in un'ottica di internazionalizzazione vuol dire riflettere sul proprio modello di business e sul proprio portafoglio prodotti al fine di ottimizzare l'offerta ai mercati obiettivo in una logica sistemica. Durante l'incontro verranno analizzati casi studio ed esempi concreti di adattamento del prodotto in termini di funzionalità, estetica, comunicazione ad uno o più mercati specifici. Dopo una prima parte di introduzione teorico/metodologica è previsto un momento laboratoriale interattivo durante il quale verranno analizzati e confrontati i prodotti/servizi delle singole realtà imprenditoriali coinvolte.

Docente

Prof. Venanzio Arquilla – POLI.design

Designer e Professore Associato per il Dipartimento di design del Politecnico di Milano, si occupa di innovazione di design, politiche per il design, user experience design e design dei servizi. Da sempre interessato alle nuove tecnologie è coordinatore di DesignHUB, è stato coordinatore della Design Directory Italia. Ha contribuito alla fondazione di Polifactory, è il coordinatore del progetto Makeinprogress e del progetto Trentino Design 3.0 una Design Innovation Policy per la provincia di Trento. E' direttore del corso in UX Design, membro della faculty dell'MDS Master in Design Strategico, del Master in Service Design e del Master in Digital Strategy di POLI.design. E' segretario del Corso di Studi in Design del Prodotto industriale comprendente il Corso di Laurea in Disegno Industriale ed il Corso di Laurea Magistrale in Integrated Product Design.



REGOLE PER ESPORTARE

Barriere tariffarie e non tariffarie alla vendita sui mercati esteri

Giovedì 2 novembre 2017

08:30 – 12:30 / 14:00 – 18:00

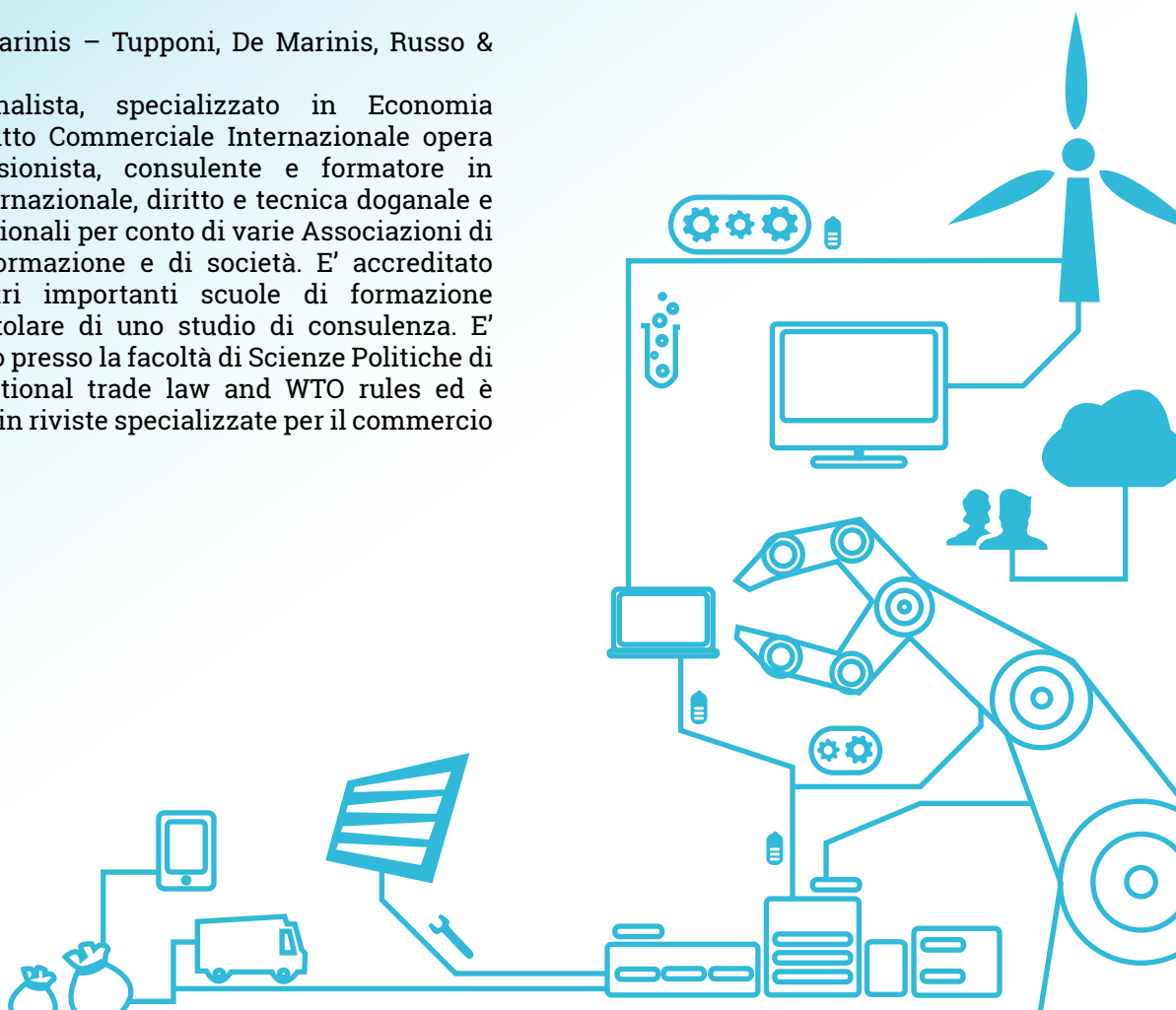
Sala Meccatronica – Trentino Sviluppo (via Fortunato Zeni, 8 – Rovereto)

L'obiettivo del modulo "Regole per esportare" è quello di fornire competenze tecnico-operative sulle pratiche e formalità di sdoganamento merci sia in export sia in import. Dopo un inquadramento generale sulla normativa doganale, verranno date informazioni pratiche in merito alle dichiarazioni di dogana, ai documenti da predisporre e alla gestione dell'origine della merce preferenziale e non preferenziale. Particolare attenzione verrà quindi dedicata all'esportazioni di prodotti e tecnologie utilizzabili in applicazioni civili, ma anche nella produzione, sviluppo e utilizzo di beni militari verso paesi soggetti ad embargo (dual use). Il modulo si conclude con l'illustrazione della disciplina dei termini di resa nel commercio internazionale (INCOTERMS) e del loro risvolto giuridico e doganale.

Docente

Prof. Giuseppe De Marinis – Tupponi, De Marinis, Russo & Partners

Giurista internazionalista, specializzato in Economia Internazionale e Diritto Commerciale Internazionale opera come libero professionista, consulente e formatore in contrattualistica internazionale, diritto e tecnica doganale e dei trasporti internazionali per conto di varie Associazioni di Categoria, Enti di Formazione e di società. E' accreditato presso l'ICE ed altri importanti scuole di formazione manageriale ed è titolare di uno studio di consulenza. E' professore a contratto presso la facoltà di Scienze Politiche di Macerata, in International trade law and WTO rules ed è autore di vari articoli in riviste specializzate per il commercio con l'estero.



MIGLIORARE PER COMPETERE – 2° MODULO

La rilevanza strategica di un'efficace gestione dei fornitori

Venerdì 17 novembre 2017

08:30 – 12:30 / 14:00 – 18:00

Sala Meccatronica – Trentino Sviluppo (via Fortunato Zeni, 8 – Rovereto)

Per poter approcciare in modo efficace i mercati internazionali risulta essenziale per le aziende affinare quanto più possibile le proprie strategie nell'ottica di guadagnare in modo continuo e sistematico in competitività. Una delle tattiche suggerite per raggiungere tale obiettivo consiste nell'ottimizzare il processo di approvvigionamento per trarne il maggior vantaggio sia in termini di affidabilità sia di margini.

Il secondo intervento del modulo "Migliorare per competere" intende trasferire nozioni pratiche in merito alla gestione della catena di fornitura. Risulta in effetti determinante, per raggiungere migliori performance nel processo di approvvigionamento, selezionare fornitori qualificati, conoscere nel dettaglio il rispettivo processo produttivo e gestionale, stimolare e supportare eventuali progetti di innovazione.

Docente

Prof. Federico Caniato - MIP Politecnico di Milano Graduate School of Business

Ricercatore e Professore Associato al Politecnico di Milano si è specializzato nei seguenti ambiti: gestione della catena di fornitura, gestione strategica degli acquisti, analisi e progettazione processi aziendali e previsione delle richieste d'acquisto. E' autore di più di 50 pubblicazioni scientifiche su libri e riviste di livello internazionale e di più di 100 contributi a convegni scientifici italiani e internazionali. Ha svolto varie attività di consulenza per rinomate imprese italiane nei suoi ambiti di specializzazione.



PROMOZIONE EFFICACE – 2° MODULO

Strategie di comunicazione da adottare in un B2B

Giovedì 30 novembre 2017

08:30 – 12:30 / 14:00 – 18:00

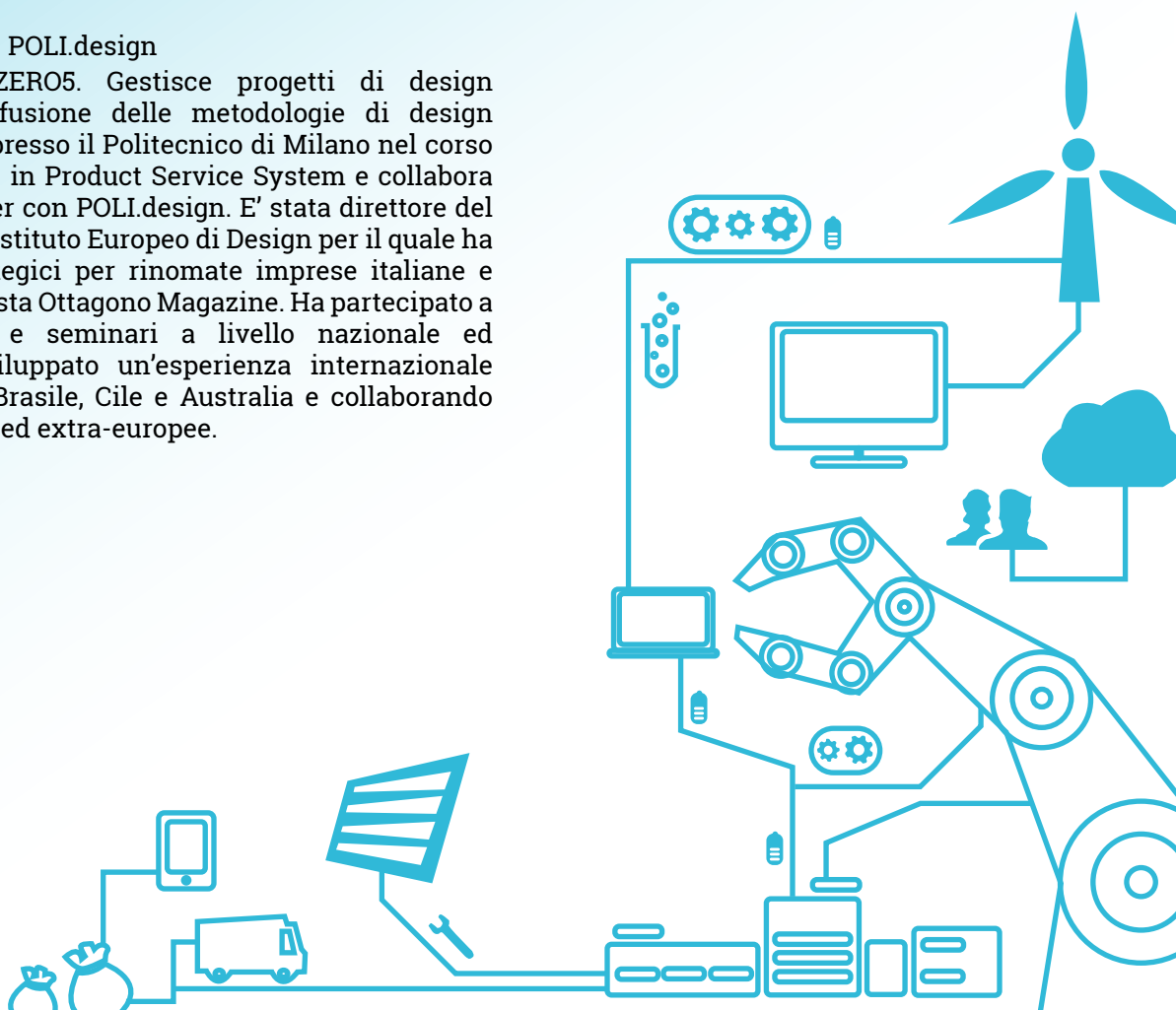
Sala Meccatronica – Trentino Sviluppo (via Fortunato Zeni, 8 – Rovereto)

Le modalità di comunicazione aziendale sono cambiate. Il marketing emozionale e il marketing dell'esperienza sono ormai diventati una consuetudine in molti settori e per differenziarsi dai propri concorrenti è necessario raccontare storie originali e personali. Il secondo intervento del modulo "Promozione efficace" si focalizza sulla comunicazione B2B e su come sviluppare strumenti di comunicazione tradizionali (cataloghi e siti) e innovativi (video tutorial, video emozionali e oggetti digitali) che possano coinvolgere maggiormente clienti internazionali. Il modulo prevede una prima parte teorica e una seconda parte laboratoriale per sviluppare idee concrete per le singole realtà aziendali coinvolte.

Docente

Valentina Auricchio - POLI.design

Co-fondatrice di 6ZERO5. Gestisce progetti di design strategico, nella diffusione delle metodologie di design thinking. È docente presso il Politecnico di Milano nel corso magistrale in inglese in Product Service System e collabora come project manager con POLI.design. E' stata direttore del Centro Ricerche dell'Istituto Europeo di Design per il quale ha gestito progetti strategici per rinomate imprese italiane e co-direttore della rivista Ottagono Magazine. Ha partecipato a diverse conferenze e seminari a livello nazionale ed internazionale e sviluppato un'esperienza internazionale svolgendo lavori in Brasile, Cile e Australia e collaborando con imprese europee ed extra-europee.



L'iniziativa è promossa da Trentino Sviluppo
Area Internazionalizzazione e Filiere

Per info contattare:
internazionalizzazione@trentinosviluppo.it

