

CURSO EN GESTIÓN E INNOVACIÓN EN PYMES PROGRAMA ACADÉMICO

Módulo 1: La gestión innovadora del ciclo de producción y de la cadena de los proveedores

- **La gestión integrada de la cadena de proveedores**
 - El impacto competitivo de la integración de la cadena del valor
 - Los procesos de partnership
 - El monitoreo del desempeño de la cadena de valor
 - Las tecnologías de Gestión de la Cadena de los Proveedores

- **La gestión estratégica de los proveedores**
 - La gestión del portafolio compras/portafolio proveedores
 - La estructuración de la red de proveedores
 - Integración operativa e integración tecnológica
 - Selección y análisis del rendimiento de los proveedores

- **Los principios de base de la producción liviana**
 - Operaciones y creación de valor
 - Actividades con valor y sin valor agregado
 - El control del flujo de producción
 - El enfoque pull técnicas para la producción liviana
 - Mapeo y reconfiguración del flujo de valor
 - El balanceo de las líneas productivas y la reducción de las dimensiones de los lotes
 - El sistema Kanban
 - La mejora continua - Kaizen

Docentes

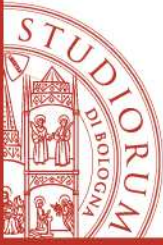
- Prof. Andrea Zanoni, profesor titular de Supply Chain Management, Facultad de Ingeniería, Università di Bologna
- Ing. Mauro Marini, consultor de empresas y profesor de Organización de la Producción y de los Sistemas Logísticos, facultad de Ingeniería, Università di Bologna

Módulo 2: La gestión de la relación con el cliente (Customer Relationship Management)

- **Hacia la empresa centrada en el cliente**
 - Las tendencias emergentes en el marketing
 - Los elementos constitutivos de una estrategia enfocada en el cliente
 - Experiencias y casos de empresas

- **Gestión y desarrollo de la relación con el cliente**
 - Etapas del customer Management y levas de marketing mix
 - Experiencias del cliente y puntos de contacto con la empresa
 - CRM, estrategias de cliente y de marketing mix

- **Herramientas y técnicas de CRM**
 - CRM operacional para el front office
 - CRM analítico para el back office
 - Soluciones de Call Center Automation, Sales Force Automation, Business Intelligence
 - Los niveles de integración de las soluciones



- **Implementación del CRM en una PYME**

- La oferta de soluciones software en apoyo al CRM
- Elementos para la selección del software
- Intervenciones sobre los procesos organizativos y las personas
- Experiencias y casos de empresas

Docentes

- Dott. Claudio Pitilino, consultor de empresas y profesor de Marketing industrial, facultad de Ingeniería, Università di Bologna
- Dott. Luca Monami, consultor de empresas y docente de Marketing industrial, facultad de Ingeniería, Università di Bologna

Módulo 3: El control gerencial del desempeño de la empresa

- **Sistemas de medición del desempeño de la empresa**

- Los indicadores de rendimiento económico y financiero
- La evaluación del equilibrio operativo y financiero
- La planificación económico-financiera
- Técnicas para presupuestar el balance

- **Análisis de los costos para la decisión**

- Los sistemas tradicionales de cost accounting
- Decisiones de la empresa y sistemas de costing
- Sistemas de costing por actividad y por proceso

- **Programación y presupuesto**

- El presupuesto como herramienta de control gerencial
- El proceso organizativo de programación y formulación del presupuesto
- Análisis de los resultados y de las prestaciones
- Sistemas de control integrado de las prestaciones (Balance Score Card)

- **Herramientas para la Business Intelligence**

- El sistema informativo gerencial
- La oferta de soluciones software en apoyo de la Business Intelligence
- Experiencias y casos de empresas

Docentes

Prof. Riccardo Silvi (Profesor asociado de Control Gerencial y de los Costes, Facultad de Economía-Università di Bologna)
Otro a definir

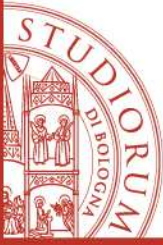
Módulo 4: La gestión de los procesos de innovación y desarrollo

- **Innovación tecnológica y análisis estratégica**

- Innovación tecnológica y posicionamiento competitivo
- Análisis de los recursos y de las competencias internas para la innovación
- Los mercados de las tecnologías
- Las colaboraciones para el desarrollo de innovaciones

- **Análisis y evaluación de los proyectos de innovación**

- Los modelos de previsión de la evolución tecnológica
- Los instrumentos para evaluar y seleccionar los proyectos innovadores



- Las formas de protección de la innovación: instrumentos legales y recursos complementares
- La gestión estratégica de la propiedad intelectual
- **Características y especificidad de la gestión de proyectos**
 - El ciclo de vida del proyecto
 - La planificación de las actividades del proyecto
 - Las variables organizativas de la gestión de proyectos
 - Funciones críticas y roles clave para el desarrollo de proyectos de innovación
- **Técnicas de programación y control de proyectos**
 - La gestión de los recursos del proyecto
 - Análisis de los riesgos del proyecto
- **Técnicas para el desarrollo de nuevos productos**
 - Técnicas operativas en apoyo a la planificación de nuevos productos
 - Análisis del valor y Quality Function Deployment
 - El Target Costing: aspectos distintivos
 - Análisis funcional y táblas de costos
 - El Life Cycle Costing

Docentes

- Prof. Federico Munari, profesor de Gestión de la Innovación y de los proyectos, facultad de Ingeniería, Università di Bologna
- Prof. Alessandro Grandi, profesor titular de Gestión de Proyectos de Innovación, facultad de Ingeniería, Università di Bologna

Seminario: “ Estructura, perspectivas y estrategias del sistema de pymes italianas”

El seminario se realizará bajo la modalidad de “mesa redonda” y prevé una apertura por parte de un estudioso de las pymes italianas a fin de trazar el escenario de la evolución del sistema de las pequeñas y medianas empresas en Italia, desde los distritos hasta las redes de empresas y las estructuras de relaciones emergentes. Seguirán las testimonios de empresarios pymes y de empresarios y gerentes de empresas locales de mayor tamaño. El seminario tendrá una duración de media jornada.