



TECNOLOGIA, COMPETENZE E  
FATTORE UMANO NELL'INDUSTRIA 4.0



AGEVOLAZIONI | CONSULENZA | FORMAZIONE

Avviso I/2020 Competitività finanziato da Fondimpresa

## SINTESI DELL'OPPORTUNITA'

Con l'Avviso 1/2020, Fondimpresa stanZIA 72 milioni di euro per il finanziamento di Piani formativi sui temi fondamentali per incrementare la competitività di impresa.

Le imprese aderenti al Fondo hanno la possibilità, attraverso la partecipazione all'Avviso, di finanziare la formazione dei propri dipendenti, rafforzarne quindi le competenze e raggiungere in questo modo gli obiettivi aziendali.

## DESTINATARI

Sono destinatari del Piano i lavoratori e le lavoratrici (anche in apprendistato) occupati/e, lavoratori e lavoratrici in CIG o CIGS, con contratti di solidarietà o con contratti di ricorrenza stagionale in aziende che risultano aderenti a Fondimpresa.

## COSA FINANZIA

I corsi finanziabili sono di due tipologie:

- Aziendali: corsi che prevedono il coinvolgimento di lavoratori e lavoratrici di un'unica impresa; necessitano della partecipazione di un minimo 2 dipendenti. Si svolgono presso l'azienda.
- Interaziendali: corsi che prevedono il coinvolgimento di lavoratori e lavoratrici di più aziende, e possono prevedere la partecipazione di 1 solo/a dipendente per azienda. Si svolgono presso E3, o presso una delle aziende.

## COME LO FINANZIA

All'azienda che utilizza i Piani per i corsi proposti da E3 S.r.l. non sarà esposto alcun costo: l'azienda non riceverà alcuna fattura e le prestazioni di E3 S.r.l. saranno esposte a Fondimpresa. All'azienda che utilizza i Piani per corsi erogati da personale interno o da liberi professionisti sarà riconosciuto un rimborso massimo di euro 30 / ora.

Fondimpresa all'atto della rendicontazione (che sarà preventivamente comunicata) addebiterà sul Conto Formazione dell'azienda, solo nei limiti delle disponibilità ivi esistenti, un importo pari al 70 o all'80% del contributo di cui ha usufruito.

## IL PIANO RIGUARDA LE SEGUENTI AREE TEMATICHE:

# 1. INNOVAZIONE DELL'ORGANIZZAZIONE

# 2. DIGITALIZZAZIONE DEI PROCESSI AZIENDALI

## PER PARTECIPARE

Compilare il modulo di preadesione  
Inviarlo con e-mail entro il 20/05/2020 a [formazione@e3srl.it](mailto:formazione@e3srl.it)

Oppure  
compilarlo on line entro il 20/05/2020 a questo indirizzo

<https://www.e3srl.it/avviso1-2020>

## PER INFORMAZIONI

Tel. 0157655311

e-mail [formazione@e3srl.it](mailto:formazione@e3srl.it)

web <https://www.e3srl.it/progetti/>

# INNOVAZIONE DELL'ORGANIZZAZIONE

## 1. STRUMENTI E PROCESSI PER LA GESTIONE DEL WELFARE

### AZIENDALE E DEL BENESSERE LAVORATIVO

Il Welfare come leva strategica nella gestione del personale: come migliorare le prestazioni del proprio personale interno, rafforzando la relazione tra individuo e azienda e favorire la reputazione di quest'ultima verso l'ambiente esterno.

## 2. ORGANIZZAZIONE DEL LAVORO FLESSIBILE (SMART WORKING, TELE-LAVORO)

Alla luce degli sviluppi socio-sanitari attuali, programmare e consolidare le migliori modalità di lavoro da remoto creando una struttura organizzativa e gestionale capace di rispondere sia alle esigenze di produzione che di organizzazione del work life balance.

## 3. HR 4.0 E REMOTE MANAGEMENT

Il coinvolgimento della funzione Risorse Umane come perno per la riorganizzazione dell'impresa 4.0. La capacità di gestione del team con strategie innovative utilizzando i diversi strumenti offerti dalla rivoluzione digitale e industria 4.0.

## 4. LEAN THINKING E KANBAN

Semplificare, razionalizzare e migliorare i processi aziendali, eliminando gli sprechi, riducendo i costi e i tempi di esecuzione. La filosofia Lean attraverso il modello Kanban, un efficace strumento per l'implementazione della Lean in azienda.

## 5. BUSINESS MODEL CANVAS E VALUE PROPOSITION

Analizzare i processi aziendali, le relazioni interne ed esterne, le leve competitive, l'innovazione per comprendere e disegnare un modello di business costruito attorno al cliente finale. Il cliente è la base per l'analisi del mercato e per la definizione della proposta di valore attorno cui costruire il modello alla base del lancio di un nuovo prodotto o servizio.

## 6. STANDARD INTERNAZIONALI DI CERTIFICAZIONE

(ISO 9001:2015 - 14001:2015 - 45001:2018 - 50001:2018 - ECC.)

Competenze necessarie a impostare, aggiornare e sviluppare sistemi di gestione aziendale conformi alle principali normative e standard internazionali relative a certificazioni di processo o di con applicazioni pratiche nel contesto aziendale.

## 7. QUALIFICA, VALUTAZIONE E GESTIONE DEI FORNITORI STRATEGICI

La validità di un fornitore sia dal punto di vista finanziario che operativo. La definizione del vendor rating come monitoraggio e comparazione dei fornitori, valutandone comportamenti, prezzi, solidità finanziaria e qualità del lavoro al fine di una costruzione di relazioni forti per gli acquisti strategici.

## 8. ANTIFRAGILITÀ E INTELLIGENZA SOCIALE: NON REAZIONE MA MIGLIORAMENTO NELLE AVVERSITÀ

Come aumentare la resilienza aziendale e la capacità di adattamento a situazioni ed eventi avversi, anche inattesi, che possono pregiudicare la continuità dell'attività aziendale? Il modulo risponderà a questa domanda introducendo il concetto di antifragilità e la sua applicazione attraverso metodologie di risk management del lavoro al fine di una costruzione di relazioni forti per gli acquisti strategici.

## 9. STRUTTURARE L'AZIENDA PER RESISTERE AL VUCA (VOLATILITÀ, INCERTEZZA, COMPLESSITÀ, AMBIGUITÀ)

Volatile, incerto, complesso e ambiguo. Così si caratterizza il business nel contesto odierno. Le aziende si trovano costrette a sviluppare una nuova cultura imprenditoriale e nuovi modelli di management e leadership utili a mantenere nel tempo la competitività e l'adattabilità dell'impresa ai mutevoli contesti di mercato.

## 10. BUSINESS PROCESS REENGINEERING (BPR)

Attraverso il BPR l'azienda attua un intervento organizzativo di profonda revisione dei procedimenti operativi che non risultano più adeguati alle necessità aziendali in quanto non creano più valore.

## 11. INNOVATION MARKETING: NUOVI TOOLS PER IL MARKETING E LA GESTIONE COMMERCIALE

Nuovi modelli di marketing per incrementare le vendite e il posizionamento sul mercato.

## 12. BRAND STORIES & STORYTELLING

L'uso della narrazione come strategia di branding e marketing. Il brand storytelling rappresenta uno dei più importanti strumenti per la comunicazione aziendale e la fidelizzazione del cliente.

## 13. ANALISI DI MERCATO E ANALISI DELLA CONCORRENZA

Strumenti qualitativi (focus group, processi partecipativi, coinvolgimento degli stakeholders) e quantitativi (data analytics) per l'analisi del mercato e strumenti per l'analisi del posizionamento competitivo.

## 14. TECNICHE E STRUMENTI PER IL CONTROLLO DI GESTIONE

Strumenti per l'impostazione di un sistema di controllo di gestione e contabilità analitica.

## 15. PROGRAMMAZIONE, BUDGETING E REPORTING

Strumenti per la creazione di un sistema di pianificazione e controllo finalizzato al budgeting, all'analisi delle performance e al reporting delle stesse al fine di supportare le decisioni manageriali.

# DIGITALIZZAZIONE DEI PROCESSI AZIENDALI

## 1. LA GESTIONE DIGITALE DEL PROCESSO DI VENDITA

Tecniche di digitalizzazione del processo di vendita i canali digitali.

## 2. POST VENDITA E SISTEMI DI SIMULAZIONE

Gestione delle fasi successive alla vendita, rapporto e fidelizzazione del cliente, assistenza, gestione dei reclami. Digitalizzazione e implementazione del chatbot.

## 3. DIGITAL TECHNOLOGY: WEB DESIGN E SVILUPPO PRODOTTI DIGITALI

Web design e grafica per la creazione di siti web aziendali e landing page efficaci per migliorare il posizionamento dell'azienda e le performance di vendita.

## 4. USO DI SOFTWARE PER IL DISEGNO TECNICO E/O LA PROGETTAZIONE

### TESSILE/MECCANICA

Formazione specifica su strumenti di disegno e progettazione tecnica, grafica o meccanica in ambiente 2d o 3d.

## 5. LINGUAGGI DI PROGRAMMAZIONE

Formazione specifica su un linguaggio di programmazione.

## 6. DIGITAL COMMUNICATION: FORMAZIONE VERTICALE SUL MARKETING

### DIGITALE (SEO SEM E ANALYTICS, SOCIAL MEDIA)

Come strutturare una efficace strategia di marketing digitale? Come posizionare il proprio sito web sui motori di ricerca? Come sfruttare al meglio le potenzialità dei social media come strumento di marketing?

## 7. LEAD MANAGEMENT - GESTIONE EFFICACE DEI CONTATTI

Metodologie e tecniche per generare nuovi clienti attraverso il marketing. Come convertire un contatto in cliente effettivo.

## 8. CLOUD COMPUTING - RISORSE IN RETE

Formazione sugli strumenti cloud per l'archiviazione, la condivisione e il lavoro in rete (es. Dropbox, Google Drive, Google moduli, Google fogli, Google Calendar, ecc.)

## 9. SOFTWARE PER LA GESTIONE PREVENTIVA DELLA TESORERIA

### AZIENDALE

Come prevedere, gestire e controllare i flussi monetari aziendali con l'utilizzo di un software integrabile con la contabilità generale. Durante la parte di affiancamento sarà installato il software e ceduto gratuitamente all'azienda.

## 10. VENDERE O RICEVERE LE PRENOTAZIONI TRAMITE IL SITO INTERNET

Come realizzare un e-commerce sul proprio sito internet in WordPress. Durante la parte di affiancamento sarà sviluppato il negozio elettronico.

## 11. SOFTWARE WEB PER LA GESTIONE DEL MAGAZZINO FILATI

Il programma gestisce il magazzino dei filati. La gestione interagisce direttamente con i dati presenti sul sistema gestionale per quanto riguarda le anagrafiche dei filati, degli articoli, dei clienti. La gestione del magazzino filati serve per tenere traccia di tutte le movimentazioni, estraendo le giacenze, e permettendo di fare l'inventario. Alcune estrazioni riepilogano gli ordini e le schede tecniche degli articoli. Durante la parte di affiancamento sarà installato il software e ceduto gratuitamente all'azienda.

## 12. SOFTWARE WEB PER LA GESTIONE DELL'ORDITURA

Il programma gestisce: utenti e relativi permessi; anagrafiche clienti, fornitori, dipendenti, contatti; listini clienti, importazione DDT di carico; catene (cliente, DDT di carico, matricola, articolo, metri, kg, lavorazione, DDT di consegna, fattura, ecc.); emissione DDT; generazione fatture elettroniche; gestione magazzino; caricamento dati dalle macchine; reportistica fatturato e lavorazioni. Durante la parte di affiancamento sarà installato il software e ceduto gratuitamente all'azienda.

## 13. SOFTWARE WEB PER LA GESTIONE DELLA TESSITURA

Il programma gestisce: utenti e relativi permessi; anagrafiche clienti, fornitori, dipendenti, contatti; listini clienti, importazione DDT di carico; catene (cliente, DDT di carico, matricola, articolo, metri, kg, lavorazione, DDT di consegna, fattura, ecc.); emissione DDT; generazione fatture elettroniche; impegno sala telai; controllo avanzamento; reportistica fatturato e lavorazioni. Durante la parte di affiancamento sarà installato il software e ceduto gratuitamente all'azienda.

## 14. SOFTWARE WEB PER LA GESTIONE DEL RAMMENDO

Il programma gestisce: utenti e relativi permessi; anagrafiche clienti, fornitori, dipendenti, contatti; importazione DDT di carico; pezze (cliente, DDT di carico, matricola, articolo, metri, kg, lavorazione, DDT di consegna, fattura, ecc.); emissione DDT; generazione fatture elettroniche; reportistica fatturato e lavorazioni. Durante la parte di affiancamento sarà installato il software e ceduto gratuitamente all'azienda.

## 15. SOFTWARE WEB PER LA GENERAZIONE DI OFFERTE E LA RACCOLTA ORDINI IN

### FIERA/PRESSO CLIENTI

Il programma gestisce: utenti e relativi permessi; importazione anagrafiche da sistema gestionale; generazione bar code e stampa etichette; creazione catalogo; lettura bar code da campionario/cataloghi; generazione offerta o ordine e invio al cliente; esportazione offerte e ordini al sistema gestionale; reportistica ordini. Durante la parte di affiancamento sarà installato il software e ceduto gratuitamente all'azienda.

## 16. DIGITALIZZAZIONE DEI PROCESSI

Programmi sviluppati in ambiente per automatizzare diversi processi: situazione ordini, situazione pezze, pezze da spedire, gestione prodotti chimici, gestione ricette, gestione fogli di lavorazione, codifica articoli, gestione preventivazione, gestione certificati di collaudo, gestione certificati materia prima, ecc. Durante la parte di affiancamento sarà installato il software progettato e ceduto gratuitamente all'azienda.

Ragione sociale dell'azienda \_\_\_\_\_

Riferimento \_\_\_\_\_

Mail \_\_\_\_\_

ORE RICHIESTE

## Periodo di possibile realizzazione: gennaio 2021 – dicembre 2021

NUMERO TOTALE DI ALLIEVI COINVOLTI

(conteggiare una sola volta il singolo lavoratore che frequenta più azioni)  
(esclusivamente i lavoratori dipendenti)  
(gli amministratori e i soci non inquadrati come lavoratori dipendenti sono sempre esclusi)  
(i dirigenti, contratto di lavoro subordinato con qualifica di dirigente, sono sempre esclusi)

NUMERO TOTALE DI ALLIEVI DONNE

(conteggiare una sola volta la singola lavoratrice che frequenta più azioni)

NUMERO TOTALE DI ALLIEVI CON ETA' SUPERIORE A 50 ANNI

(conteggiare una sola volta il singolo lavoratore che frequenta più azioni)  
(calcolare l'età a gennaio 2021)

NUMERO TOTALE DI ALLIEVI STRANIERI

(conteggiare una sola volta il singolo lavoratore che frequenta più azioni)  
(considerare come stranieri i lavoratori nati all'estero)

NUMERO TOTALE DI ALLIEVI CON ETA' COMPRESA TRA 18 E 29 ANNI

(conteggiare una sola volta il singolo lavoratore che frequenta più azioni)  
(calcolare l'età a gennaio 2021)

Luogo

Data /05/2020

Timbro e Firma

## Modulo di preadesione

Da compilare e inviare a mezzo mail a [formazione@e3srl.it](mailto:formazione@e3srl.it)  
entro il 20/05/2020

oppure compilarlo on line entro il 20/05/2020 a questo indirizzo  
<https://www.e3srl.it/avviso1-2020>

### Note

### Vincoli

Ogni azienda non può aderire a più di un piano su questo avviso.  
L'azienda deve mantenere l'adesione a Fondimpresa sino al controllo del rendiconto finale da parte del Fondo.

### Regime di aiuto di stato

L'azienda deve optare per uno dei due regimi di aiuto:

- Regolamento (UE) n. 1407/2013 della Commissione del 18 dicembre 2013 (DE MINIMIS)
- Regolamento (UE) n. 651/2014 della Commissione del 17 giugno 2014

Se la richiesta è in 651/2014 l'azienda è tenuta a contribuire (in MANIERA SOLO FIGURATIVA) al totale del finanziamento del piano per una quota pari al 30% se piccola, 40% se media e 50% se grande impresa, mediante il costo orario lordo degli allievi, ovvero mediante la realizzazione dei corsi in orario di lavoro.

### Durata singole azioni

La durata di ogni azione sarà concordata con l'azienda secondo i relativi fabbisogni e obiettivi.

### Elenco azioni

La proposta è indicativa essendo possibile aggiungere altri titoli purché coerenti con le due aree tematiche.