



LABORATORIO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

4 giornate dedicate all'international business per orientare al meglio lo sviluppo oltre confine grazie a una didattica dal taglio concreto che alterna formazione, informazione, affiancamento e storie aziendali.

Mostrare alle imprese **la strada per essere più efficienti, più all'avanguardia**: con questo obiettivo lavoriamo al fianco delle aziende per aiutarle a emergere sul mercato, proponendo **soluzioni gestionali avanzate e risposte efficaci al problema della competitività**.

Miglioramento continuo, etica, trasparenza, motivazione e concretezza sono i valori che ci guidano e che promuoviamo nelle aziende insieme allo sviluppo dei principali asset del Lean Thinking, Lean World Class®, TPM, World Class Manufacturing, Six Sigma, della digitalizzazione e dell'internazionalizzazione.

Il nostro approccio mette sempre **le persone al centro**, perché negli anni abbiamo potuto verificare che gli orizzonti di ogni impresa si allargano verso mete ambiziose quando i collaboratori che vi lavorano sono realizzati e valorizzati.

Per questo stimoliamo il **coinvolgimento attivo e la crescita professionale**, offrendo interventi pragmatici oltre che teorici, anche con **proposte formative di alto livello come il laboratorio di internazionalizzazione** realizzato in **sinergia con Octagona**.

BONFIGLIOLI CONSULTING

PERSONE, VALORI,
STRATEGIE, RISULTATI:
IN OGNI IMPRESA,
TUTTO CONTA.



Specializzata in **servizi di international business**, Octagona si pone al fianco delle aziende in tutte le fasi di **accesso o sviluppo sui mercati stranieri**, offrendo un supporto mirato, efficace e concreto.

Forte di sedi proprie e di numerose partnership in diverse aree a livello globale, è in grado di **operare direttamente in loco** all'estero, garantendo continuità ed efficacia in tutte le operazioni.

Dall'esplorazione dei mercati per la scelta dei paesi più strategici in cui operare alla costituzione di società di diritto locale, dall'assistenza amministrativa alla preparazione di business plan: Octagona mette in campo **un'ampia gamma di servizi** per aiutare le imprese a vendere con successo all'estero e aumentare il loro business.

In **15 anni di esperienza**, la società ha supportato **oltre 450 aziende**, sviluppando e costruendo progetti vincenti in base alle specifiche esigenze.

OCTAGONA

VICINO ALLE IMPRESE
PER GUARDARE
LONTANO.

LA RICETTA DELLA COMPETITIVITÀ.

AZIENDE ECCELLENTI

PRODOTTO
RICONOSCIUTO
NICCHIE DI MERCATO
QUALITÀ

PROCESSI ECCELLENTI

VELOCITÀ
FLESSIBILITÀ
EFFICIENZA

INNOVAZIONE CONTINUA

PRODOTTO
CUSTOMER DRIVEN
PROCESSO

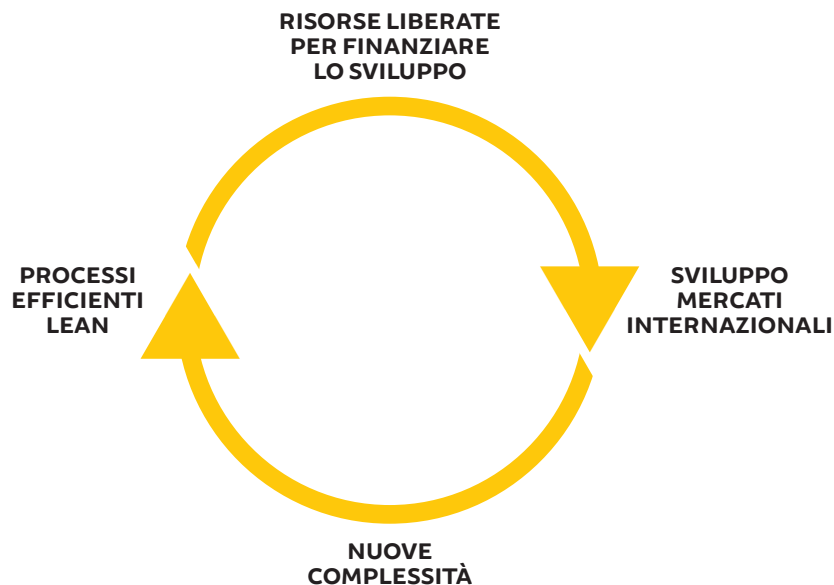
SOSTENIBILITÀ SUL LUNGO TERMINE

ATTENZIONE
AL TERRITORIO
IMPATTO AMBIENTALE
IMPATTO SOCIALE

PRESENZA INTERNAZIONALE

MERCATO
OPERATIONS
ITALIA CASA MADRE

PERSONE MOTIVATE, FORMATE E CON SENSO DI APPARTENENZA



IL LABORATORIO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE
LE LEVE COMPETITIVE
PER NUOVI ORIZZONTI
DI BUSINESS.

La globalizzazione dei mercati e la crescente integrazione delle economie sono fenomeni evidenti e sotto gli occhi di tutti. Le imprese di qualsiasi dimensione vivono questo momento, certe di giocare **una sfida importante sia internamente in termini di ripensamento della propria struttura organizzativa, che esternamente come approccio per aggredire mercati internazionali.**

Questo Laboratorio di Internazionalizzazione ha l'intento di fornire **competenze tecnico specialistiche, nonché manageriali e gestionali** per **orientare al meglio lo sviluppo oltre confine**, individuando una **strategia di crescita globale** che tenga conto di entrambi i fronti di intervento, interno ed esterno, e puntando su leve competitive quali **multiculturalità, innovazione di processo e di prodotto.**

Con una didattica dal taglio concreto che alterna formazione, informazione, affiancamento e storie aziendali, il Laboratorio si articola in **quattro giornate e comprende sei moduli**, strutturati per approfondire i diversi fattori in gioco e i passaggi chiave di ogni percorso di internazionalizzazione.

Grazie al nostro approccio, basato sul motto "learning by doing", il Laboratorio offre l'opportunità di **confrontare le proprie esperienze con altre realtà aziendali** e di **condividere non solo la conoscenza teorica dei docenti, ma anche la loro esperienza sul campo** in progetti nazionali e internazionali.

PROGRAMMA



INTRODUZIONE E PRESENTAZIONE SOCIETÀ

MODULO 1

PROGETTARE L'INTERNAZIONALIZZAZIONE COME CHIAVE DI SUCCESSO



MODULO 2

L'APPROCCIO LEAN WORLD CLASS®: LA GUIDA PER L'ECCELLENZA OPERATIVA

MODULO 3

SALES & OPERATIONS PLANNING: COME COORDINARE COMMERCIALE E PRODUZIONE A GARANZIA DEL LIVELLO DI SERVIZIO



MODULO 4

SVILUPPO DELLA GAMMA PRODOTTI PER LE ESIGENZE DEI MERCATI INTERNAZIONALI

MODULO 5

IL MODELLO SOURCING & SUPPLY CHAIN: SVILUPPARE CATENE LOGISTICHE EFFICACI LOCAL FOR LOCAL



MODULO 6

MULTICULTURALITÀ: LE VARIABILI SOFT CHE DIMINUISCONO I RISCHI DI FALLIMENTO DEI PROGETTI INTERNAZIONALI

IL VALORE AGGIUNTO:
TEORIA, PRATICA E TUTORING.

POSSIBILITÀ DI TUTORING PERSONALIZZATO IN AZIENDA PER LO SVOLGIMENTO DI UN PROJECTWORK SU UN'AREA DEFINITA CON IL SUPPORTO DEI DOCENTI.

MODULO 1

Progettare l'internazionalizzazione come chiave di successo

In questo modulo verrà presentato il **Radar Chart**, un potente strumento di pianificazione per definire la corretta sequenza di attività verso l'internazionalizzazione:

- il check-up dell'internazionalizzazione;
- l'individuazione e la selezione dei mercati più attrattivi;
- la definizione della strategia d'ingresso;
- il business plan per l'internazionalizzazione;
- gli strumenti finanziari.

MODULO 2

L'approccio Lean World Class®: la guida per l'eccellenza operativa

Il Lean World Class®, focus di questo modulo, rappresenta una **risposta concreta per la crescita di competitività imposta dalla globalizzazione** perché consente di **liberare risorse al servizio di una strategia di sviluppo internazionale**.

Rende infatti chiare e possibili le azioni per **ridurre i costi principali** legati agli impianti, alla manodopera, all'energia e alla logistica, ma anche i costi della non qualità, dei rifiuti, delle emissioni, sino alla sicurezza.

Migliorano così la produttività, il livello di servizio, la flessibilità, l'efficienza e la marginalità aziendale, **a tutto vantaggio dello sviluppo di nuovi mercati internazionali**.

Altro aspetto chiave nell'approccio Lean World Class® è il **focus sulle persone**, per garantire un cambiamento duraturo e sostenibile della struttura, portando in azienda un sistema di sviluppo delle risorse umane strutturato e legato ai piani di miglioramento aziendale.

MODULO 3

Sales & Operations Planning:

come coordinare commerciale e produzione a garanzia del livello di servizio

Per servire con efficienza i mercati internazionali è necessario allineare alle loro esigenze specifiche i processi industriali, in modo che i **marginetti attesi (da mercati promettenti) non si perdano in sistemi industriali che non riescono a gestire una complessità** sempre più crescente.

Partendo dai piani di sviluppo commerciale delle macro aree geografiche, verrà mostrato come **conciliare le previsioni di vendita con i piani di produzione.**

L'approccio Sales & Operations Planning consente di **sviluppare l'accordo logistico/produttivo tra area commerciale e produzione**, per:

- soddisfare al meglio domanda di mercato → aumento del livello di servizio e maggior puntualità;
- ottimizzare i flussi produttivi → investimenti mirati, miglior gestione delle scorte, utilizzo efficiente degli impianti e delle risorse.

MODULO 4

Sviluppo della gamma dei prodotti per le esigenze dei mercati internazionali

I mercati internazionali richiedono sempre più sforzi in **termini di nuovi prodotti da proporre in tempi più brevi**, mettendo alla prova l'Area Sviluppo Prodotto.

Per risolvere questa problematica, nel 4° modulo approfondiremo gli strumenti che si possono mettere in campo per:

- **regolare l'accesso al sistema** in modo da lasciar entrare solo quanto può essere processato, minimizzando l'intasamento del "tubo di processo" e quindi il time to market → filtro progetti;

- **ridefinire la gamma prodotti**, riconfigurandoli attraverso la raccolta strutturata dei bisogni dei clienti di ogni mercato, per ottenere il miglior equilibrio tra proposta offerta e costi industriali → approccio varianti/opzioni di prodotto;
- **gestire il portafoglio progetti** per garantire il corretto output dei nuovi prodotti, gestendo al meglio costi e risorse, in accordo con la strategia di crescita dell'azienda.

MODULO 5

Il modello Sourcing & Supply Chain: sviluppare catene logistiche efficaci local for local

La scelta dei fornitori e del modello distributivo è un tassello fondamentale per cogliere appieno i vantaggi di un mercato globale e presuppone una strategia chiara.

La consapevolezza dei driver di successo (costo, qualità, servizio) determina l'**affermazione sempre più evidente di catene logistiche integrate in una logica local for local.**

Protagonista di questo modulo sarà perciò la **razionalizzazione del parco fornitori** per passare

dall'**ottica di singoli player a quella di value chain** in modo da:

- **ottimizzare e snellire le catene di fornitura**, rendendo i flussi logistici più efficienti, con una maggiore reattività delle fasi di fornitura a monte e una migliore gestione delle scorte;
- **sviluppare il parco fornitori in ottica di partnership**, a supporto della crescita congiunta del business.

MODULO 6

Multiculturalità: le variabili soft che diminuiscono i rischi di fallimento dei progetti internazionali

Il caso India come “palestra” per la multiculturalità.

- Conoscere per competere: l'importanza del contesto
- Shock culturale, confort zone, efficienza
- Lingua, cultura e internazionalizzazione: il caso dell'India e dei paesi ad alta presenza indiana
- Comunicare: scambiare messaggi vincenti
- Valori: coordinate culturali dell'India
- Caste, gerarchie e organizzazione aziendale
- “Siamo prima visti e poi ascoltati”: linguaggi verbali e non verbali
- Negoziazione: mosse up e down

TRA I DOCENTI, UNA FIGURA DI SPICCO: **MARCO ZOLLI**

Direttore del Master IGAMI (Italian Global Approach to Management in India) e coordinatore didattico del Master GES (Gulf Enterprises Studies) dell'Università Ca' Foscari di Venezia, ha insegnato lingua e letteratura hindi presso l'Università Ca' Foscari di Venezia e lingua e cultura italiana presso la Delhi University. Ha partecipato in qualità di esperto linguistico-culturale a importanti missioni istituzionali italiane in India e indiane in Italia. Ha fondato e dirige il Centro Risorse India e dal 2014 è Corrispondente Consolare dell'Ambasciata d'Italia a New Delhi; nel 2012 il Ministero degli Esteri indiano gli ha conferito il Wishva Hindi Samman in riconoscimento del lavoro svolto per la diffusione della lingua hindi.

Dal 2016 collabora attivamente con Octagona per la costruzione di percorsi di internazionalizzazione in cui convergono temi relativi agli aspetti culturali in India e al business.

BONFIGLIOLI  CONSULTING
Confidence Worldwide

 **OCTAGONA**[®]
WIDEN YOUR HORIZONS

LEAN FACTORY  SCHOOL[®]
Bonfiglioli Consulting

Dove la teoria si unisce alla pratica



LEANFACTORYSCHOOL.IT