
L'ANALISI COMPETITIVA CON IL BENCHMARKING: FONDAMENTI, CRITERI E APPLICAZIONI PRATICHE IN AZIENDA

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il percorso formativo inizia con l'analisi dell'uso del Benchmarking, la sua efficacia, i vantaggi e i metodi per le scelte sui temi da indagare e misurare, inclusi i dati relativi alle strutture e strategie. Si esaminano poi le modalità di acquisizione e organizzazione dei dati di confronto.

Infine, si valutano gli strumenti utili da applicare nel progetto, includendo anche gli aspetti organizzativi e come presentare i risultati finali del Benchmarking. Durante il percorso, si presentano esempi concreti e brevi casi aziendali, come riferimenti operativi sui vari temi esaminati.

PROGRAMMA

Orari giornata formativa:

9:00 – 9:15 Accreditemento partecipanti

9:15 – 13:00 Formazione

13:00 – 14:00 Pausa

14:00 – 18:00 Formazione

18:00 Conclusione

PROGRAMMA DIDATTICO:

1. Introduzione

Cos'è il Benchmarking

Perché le organizzazioni usano il Benchmarking

Quanto è efficace?

Caso aziendale A

2. I metodi di Benchmarking

I dati di dominio pubblico

Il Benchmarking one-to-one

Il database

3. Il processo di Benchmarking

I modelli di eccellenza

La scelta di un processo aziendale

Il team di Benchmarking

L'analisi competitiva con il benchmarking: fondamenti, criteri e applicazioni pratiche in azienda

Caso aziendale B

4. Definire i dettagli del Progetto: obiettivi e strumenti

La scelta delle aree da indagare

Come scegliere cosa misurare

Misurare anche le strutture degli altri, le missioni e valori

5. Come raccogliere i dati e le informazioni

I metodi di confronto dei dati ed esempi

La verifica e finalizzazione delle misurazioni

Caso aziendale C

6. Gli strumenti di valutazione: esempi

Necessità dei Clienti, flussi, causa/effetto, SWOT

I fattori critici di successo

I KPI – Key Performance Indicators

Gli aspetti organizzativi

Come riportare i risultati finali

7. Conclusioni

DOCENTI

GIORGIO SORRENTINO – Laureato in Ingegneria Elettronica e Master SDA Bocconi. Da molti anni è consulente di direzione e formatore, con l'obiettivo di trasferire le esperienze di successo vissute nei diversi ruoli in cui ha a lungo operato come Responsabile Vendite, Marketing e Direzione Generale.

DESTINATARI

Il corso si rivolge ai responsabili di funzione, addetti marketing e commerciali e a tutte le persone che desiderano applicare il Benchmarking per sviluppare la propria attività tramite il confronto con altre organizzazioni considerate di riferimento sul mercato.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA