

## RELAZIONE CORSO DI FORMAZIONE

### TITOLO CORSO

**“HO.RE.CA. 4.0”**

#### Cronoprogramma delle attività di formazione

DATA AVVIO DEL CORSO	03/02/2021
DATA FINE DEL CORSO	23/12/2021
NUMERO ORE FORMATIVE	255
DIPENDENTI COINVOLTI	17
LUOGO DI SVOLGIMENTO DEL CORSO DI FORMAZIONE: CASSANO DELLE MURGE (BA) Via Scaletta Lotto 20 CAP 70020	

#### 1.DATI SALIENTI SUL CORSO

- Titolo del progetto formativo: “HO.RE.CA. 4.0”
- Tipologia di attività di formazione: Formazione frontale in classe, con verifiche orali.

Le attività di formazione risultano ammissibili alla legge dall'articolo 1, commi da 46 a 56, della legge 27 dicembre 2017, n. 205, così come modificati dai commi 211-217 della Legge 160 del 2019.

Le attività formative sono orientate all'acquisizione da parte del personale dipendente dell'impresa RTM DISTRIBUZIONE SRL, delle competenze nelle tecnologie rilevanti per la realizzazione del processo di trasformazione tecnologica e digitale delle imprese previsto dal “Piano nazionale Impresa 4.0”, come descritte dal comma 48 dell'art. 1 della Legge 205 del 2017:

- a) big data e analisi dei dati;
- b) cloud e fog computing;
- c) cyber security;
- d) sistemi cyber-fisici;
- e) prototipazione rapida;
- f) sistemi di visualizzazione e realtà aumentata;
- g) robotica avanzata e collaborativa;
- h) interfaccia uomo macchina;
- i) manifattura additiva;
- j) internet delle cose e delle macchine;
- k) integrazione digitale dei processi aziendali.

Nello specifico le attività formative poste in essere hanno riguardato le seguenti tecnologie:

- **Big data e analisi dei dati:** I software permettono di ricavare una serie di dati ed informazioni sui clienti, per elaborare statistiche, misurare le performance di vendita di un prodotto,

verificare la qualità dell'assistenza clienti e gestire i reclami. In tal modo l'analisi dei dati derivanti dall'app offre ancora più possibilità di raggiungere i risultati desiderati, come l'ottimizzazione, il risparmio sui costi e il coinvolgimento dei clienti.

- **integrazione digitale dei processi aziendali (punto k):**

la digitalizzazione delle imprese è fondamentale poiché aiuta a migliorare l'efficienza dei processi aziendali e il funzionamento dell'attività.

La digitalizzazione aziendale non ha solo a che fare con l'introduzione di tecnologie digitali negli uffici o con la trasformazione dei documenti cartacei in pdf, bensì con la ferma volontà di dematerializzare, quindi digitalizzare, i processi e i flussi documentali che alimentano il business. Si tratta quindi di una profonda trasformazione culturale e metodologica del modo di lavorare che all'interno dell'organizzazione deve fare leva sulle soluzioni tecnologiche come fattori abilitanti per il raggiungimento dei principali obiettivi di qualsiasi programma di digital transformation: ottimizzare, semplificare, accelerare e rendere più agili tutte le attività aziendali per accorciare le distanze tra dipendenti e con partner, clienti e fornitori, oltre che per individuare nuove opportunità e nuovi modelli di business.

Da questa premessa nasce l'esigenza di RTM DISTRIBUZIONE SRL di investire in nuove tecnologie digitali per digitalizzare i processi aziendali, migliorare la propria offerta di servizi, al fine di aiutare l'azienda a divulgare una nuova cultura tra i dipendenti e i collaboratori esterni.

In particolare la formazione è stata incentrata sul seguente ambito:

**Vendita e Marketing** (Commercio al dettaglio/Servizi ai consumatori/Marketing):

L'introduzione della nuova FORMAZIONE 4.0 di RTM DISTRIBUZIONE SRL ha avuto come l'obiettivo il miglioramento della vendita del prodotto, riducendo i tempi di consegna rendendo più efficiente la produzione.

Inoltre, una delle possibilità per il quale, grazie all'innovazione aziendale, viene sviluppato un configuratore di prodotto è quella per soddisfare esigenze di marketing.

E' indubbiamente una delle prime possibilità che si intraprendono in quanto permette di rendere configurabili e personalizzabili i prodotti offerti rendendoli accattivanti e semplici da usare. L'utente del sito web o della piattaforma si trova dunque a "giocare" con un sistema di configurazione stimolando la fantasia e la creatività. Il configuratore diventa quindi uno strumento di marketing che spesso si applica ai prodotti di punta, di stagione o con alta marginalità. Quindi di conseguenza tali software aumentano e migliorano anche i servizi dedicati ai consumatori.

## **2. DESCRIZIONE DELL'OBIETTIVO FINALE DEL CORSO DI FORMAZIONE**

Il percorso formativo si pone come strategia necessaria per ottimizzare e velocizzare i processi gestionali, ossia di innovare quelle che sono le dinamiche lavorative interne alla RTM DISTRIBUZIONE SRL, con l'obiettivo di fornire un servizio di qualità alla propria clientela e anche di essere più competitivi sul mercato.

Il corso, appunto, mira a creare un ambiente per il business digitale adottando soluzioni innovative che garantiscono il miglioramento aziendale.

L'investimento in tecnologie digitali per il miglioramento dell'efficienza dei processi industriali, l'aumento dell'efficacia del controllo sugli stessi, l'ammodernamento e la introduzione di server, hardware e software e di conseguenza la formazione del personale non solo sulle nuove

tecnologie ma anche sul cambiamento di mentalità porteranno ad un modello organizzativo completamente automatizzato e accessibile da remoto.

Tale progetto è stato strutturato da 4 moduli:

- VENDITA & MARKETING
- SOFTWARE DEVELOPER
- LOGISTICA 4.0
- GESTIONE DEL TEAM

## **1. DISCENTI COINVOLTI NEL CORSO DI FORMAZIONE:**

- **PISCAZZI ROCCO: ADD.VENDITE**
- **DALENA FRANCESCO: AMMINISTRATIVO**
- **TRAETTA PIETRO: ADD. MAGAZZINO E CONSEGNE**
- **MASIELLO AMEDEO: ADD. MAGAZZINO E CONSEGNE**
- **MANCINO PAOLO ANTONIO: ADD. MAGAZZINO E CONSEGNE**
- **PETTA DARIO : ADD. MAGAZZINO E CONSEGNE**
- **SPINELLI VITO GRAZIO: ADD. MAGAZZINO E CONSEGNE**
- **TESTINI SALVATORE: AMMINISTRATIVO**
- **RICCARDI CIRO: ADD. MAGAZZINO E CONSEGNE**
- **LONGO ANTONELLO: ADD. VENDITE**
- **MAIULLARO SAVERIO: ADD. MAGAZZINO E CONSEGNE**
- **RICCARDI PASQUALE: ADD. MAGAZZINO E CONSEGNE**
- **CARICATO GIOVANNI: ADD. MAGAZZINO**
- **PORRECA ADDOLORATA: AMMINISTRATIVA**
- **MODUGNO ALESSANDRO: AMMINISTRATIVO**
- **DALENA LOREDANA: AMMINISTRATIVA**
- **CAMPANILE ANTONIO: ADD. VENDITE**

## **2. SOGGETTO FORMATORE INTERNO/ESTERNO**

Il corso è stato tenuto dai docenti:

**MANCINO ROCCO ROBERTO:** dal 03 febbraio 2021 al 30 aprile 2021 (DOCENTE INTERNO)

**IACOVAZZO GIUSEPPE:** dal 10 maggio 2021 al 03 luglio 2021 (DOCENTE ESTERNO)

**DI PALMA ROCCO:** dal 11 settembre 2021 al 23 dicembre 2021 (DOCENTE ESTERNO)

**IACOVAZZO GIUSEPPE**, diplomato in perito capo tecnico industriale, specializzazione in informatica ABACUS. Programmatore informatico, softwerista nell'azienda 360° Consulenza.

**DI PALMA ROCCO**, laureato nel nuovo ordinamento in Ingegneria Meccanica. Coordinatore di team di ingegneri alla SOA Corporate, logistica.

**MANCINO ROCCO ROBERTO**, diplomato in Geometra. Attualmente rappresentante legale dell'azienda DOT FORNITURE SRL.

### **3. ARGOMENTI, MODALITA' ORGANIZZATIVE E TEST APPRENDIMENTO**

**Descrizione degli effettivi argomenti trattati con i discenti:**

Gli argomenti trattati nella formazione sono così suddivisi

#### **MODULO: VENDITA E MARKETING**

Introduzione corso

cos'è il marketing ?

concetti base del marketing

concetti fondamentali del marketing

il ruolo del marketing nel ciclo di vendita

marketing e vendite: come costruire la giusta sinergia

strategie di marketing e tecniche di vendita

strategie di vendita

gli elementi che formano una strategia di marketing

quale figura è al centro dell'indagine di marketing

quali sono i compiti della funzione commerciale ?

che differenza c'è tra vendita e marketing

conclusione modulo formativo

#### **MODULO: SOFTWARE DEVELOPER**

introduzione modulo formativo

cosa fa uno software developer ?

illustrazione programmi grafica: photoshop

illustrazione programmi grafica: illustrator

utilizzo microsoft office

utilizzo microsoft office: excel

utilizzo piattaforme e commerce

utilizzo piattaforme e commerce : wordpress

utilizzo piattaforme e commerce: shopify

utilizzo piattaforme e commerce: magento

approfondimento dell'ecosistema google

approfondimento dell'ecosistema google: gmail

approfondimento dell'ecosistema google: meet

approfondimento dell'ecosistema google: drive

conclusione modulo

#### **MODULO: LOGISTICA 4.0**

introduzione al modulo

cosa si intende per logistica 4.0

LOGISTICA 4.0

i vantaggi della logistica 4.0

come migliorare il business con la LOGISTICA 4.0

logistica 4.0: come migliora il magazzino

logistica 4.0: come il digitale rivoluziona le aziende

come gestire la logistica nell'era digitale  
soluzioni 4.0 per la logistica  
conclusione modulo formativo

#### **MODULO: GESTIONE DEL TEAM**

introduzione modulo formativo  
come si gestisce un team?  
come comporre un team  
come organizzare il lavoro di un team  
CONCLUSIONI CORSO

#### **Modalità organizzative del corso di formazione**

Il corso ha avuto inizio il 3 febbraio 2021 ed è terminato il 23 dicembre 2021.  
Il corso di formazione è stato organizzato da 40 lezioni da due ore (09:00-11:00) 43 lezioni da quattro al giorno (09:00-13:00) e 1 lezione da due ore (9.00-12.00) per un totale di 255 ore.

#### **Descrizione delle eventuali verifiche realizzate per attestare l'apprendimento delle nozioni trasferite**

Ad ogni fine modulo i discenti sono stati sottoposti a verifiche orali in modo da valutare l'apprendimento delle nozioni trasferite dal docente. E nello specifico i test hanno riguardato i seguenti moduli:

- VENDITA & MARKETING
- SOFTWARE DEVELOPER
- LOGISTICA 4.0
- GESTIONE DEL TEAM

#### **3. OBIETTIVI E RISULTATI**

Al termine del corso, grazie alla FORMAZIONE 4.0, tutti i dipendenti hanno acquisito nuove conoscenze.

Questa esperienza formativa ha permesso di approfondire le conoscenze personali di ogni singolo dipendente, in modo da creare un team compatto e migliorare quelle che possono essere le criticità che si possono venire a creare all'interno di un sistema aziendale.

I dipendenti hanno accolto con entusiasmo e volontà questa nuova sfida, mettendosi alla prova al fine di migliorare e soprattutto di innovare il processo, per essere più competitivi sul mercato.

Cassano Delle Murge, 02/05/2022

Firma dei docenti

