

ATTUALITÀ

Anfia

Master dell'aftermarket

Sei incontri organizzati congiuntamente da **Anfia** e Reed Business Information per promuovere un percorso formativo per i dipendenti delle aziende di componentistica

“ Il vero viaggio di scoperta non consiste nel cercare nuove terre, ma nell'aver nuovi occhi”. Con questa frase di Marcel Proust è stato presentato al Gruppo Componenti **Anfia** il “Master dell'Aftermarket”, organizzato congiuntamente da **Anfia**, Parts e Reed Business Information. Un percorso formativo di sei giornate che si svilupperà quest'anno in ottobre, novembre e dicembre tra Torino e Milano. Il progetto nasce dall'esigenza di offrire alle aziende di componentistica un percorso di formazione specifico per le proprie risorse *junior*, con un taglio pratico e concreto: servono curiosità, interesse e “nuovi occhi” per trovare soluzioni innovative ai problemi e alle criticità di sempre. Per questo

Anfia, Parts e Reed Business Information hanno scelto di dare voce a chi in questo mercato lavora ogni giorno, con impegno ed esperienza, invitando alcuni senior manager delle aziende del settore a intervenire nel corso delle giornate formative. Gli obiettivi sono molti: creare un canale per lo scambio di esperienze e opinioni tra i giovani e gli “importanti operatori” dell'aftermarket, portare casi di successo e *best practices* da altri settori, offrire una formazione mirata all'apprendimento di *skills* manageriali utili ad affrontare la quotidianità lavorativa. Il Master, avrà inizio il 19 ottobre prossimo a Torino e si concluderà il 14 dicembre a Milano, per un totale di sei giornate di formazione, più di quindici speakers, oltre trentacinque ore di in-

Attualità



Gli obiettivi del Master: creare un canale per lo scambio di esperienze e opinioni tra i giovani e gli "importanti operatori" dell'aftermarket, portare casi di successo e best practices da altri settori, offrire una formazione mirata all'apprendimento di skills manageriali utili ad affrontare la quotidianità lavorativa



terventi. L'iscrizione al Master dell'Aftermarket è riservata ai dipendenti delle aziende di componentistica, di prossima o di nuova nomina in ruoli di responsabilità, che intendono sviluppare a 360° le proprie competenze e capacità a livello manageriale con un'attenzione particolare alle specificità del settore in cui operano. Per facilitare la partecipazione di tutti gli associati Anfiam interessati, Reed Business Information e Parts hanno pensato a varie agevolazioni: innanzitutto economiche, visto che sarà possibile finanziare il Master tramite i fondi interprofessionali, e con agevolazioni specifiche sui costi di partecipazione per le aziende associate Anfiam, poi logistiche, avendo scelto di collocare il master sempre di venerdì per meglio coniugare il tempo dedicato alla formazione e quello della normale agenda lavorativa.

Percorso formativo

Il percorso formativo avrà inizio con una giornata sulla creazione dei cosiddetti "winning teams": sempre più spesso, dietro i successi di un'azienda, c'è il lavoro di un gruppo affiatato di persone che credono nella mission e lavorano con passione nel "dietro le quinte" dei progetti più importanti. Il compito di coordinare questa giornata formativa è affidato ad Andrea Farinelli, psicologo delle organizza-

zioni, del lavoro e dello sport. Il 23 ottobre si parlerà invece con Antonio Carlin di ottimizzazione della supply chain e controllo dei costi logistici. La discussione e il confronto saranno gli strumenti per trovare, sulla base delle esperienze altrui e del riconoscimento di alcuni casi di eccellenza, le soluzioni più efficaci per la propria realtà aziendale in termini di handling, gestione delle scorte e del magazzino e riduzione dei costi logistici. Si terrà sempre a Torino la terza giornata di Master, focalizzata sulla gestione delle problematiche di accesso al credito. Un problema concreto e cogente per molte realtà aziendali dell'Eurozona che sarà trattato sfruttando casi concreti insieme ad Andrea De Giorgi, esperto di controllo di gestione, contabilità e finanza industriale. Dal 23 novembre ci si sposterà a Milano, nell'aula

corsi interna a Reed Business Information, per un incontro "faccia a faccia" con Danilo Zatta sui temi del posizionamento competitivo, dell'analisi di mercato e del pricing strategico. Si parlerà in particolare di vantaggio competitivo e si tenterà di diffondere tra gli operatori il concetto di "value based pricing". Appuntamento il 30 novembre, sempre a Milano, con Pasquale Tarallo, per una giornata sul controllo e il miglioramento degli indici di performance aziendale. Le domande chiave di questa giornata saranno: "Quali sono gli strumenti e le tecniche usati dalle aziende di successo per gestire i costi e le performance?" e "Come guidare l'azienda nell'implementazione di una strategia di creazione del valore e nel raggiungimento degli obiettivi, con una corretta gestione del rischio?". A conclusione del percorso, il 14 dicembre, partecipanti, testimoni del settore si riuniranno per discutere, insieme a Fabrizio Pirovano, l'ultimo degli argomenti scelti dagli organizzatori come "prioritari" per l'aftermarket: la relazione con il cliente, da vedere come un rapporto non solo commerciale ma di stretta collaborazione per la crescita congiunta di entrambe le parti. A fare la differenza in futuro sarà infatti la capacità di esprimere il valore del prodotto, dei servizi e più in generale dell'azienda stessa in un contesto fortemente competitivo. ■

Il Master avrà inizio il 19 ottobre e si concluderà il 14 dicembre per un totale di sei giornate di formazione, più di quindici speakers, oltre trentacinque ore di interventi