

LIVING OPERATIONS

DALLA LEAN PRODUCTION ALL'I4.0
4^a edizione / 12 ottobre 2018 - 15 febbraio 2019

Destinatari

Il corso Living Operations è rivolto a tutti i manager e professional che lavorano nelle operations (pianificazione, produzione, r&d, logistica approvvigionamenti e controllo qualità) e a tutte le figure che si relazionano con esse (commerciale, marketing, it, amministrazione, HR).

Obiettivi

L'obiettivo del corso è fornire ai partecipanti **strumenti per il cambiamento**, tecniche avanzate per il miglioramento delle performance aziendali. L'approccio metodologico della **Lean Production**, che coinvolge tutte le aree aziendali, consente di **affrontare in modo efficace il cambio dei modelli di business, della gestione organizzativa e delle risorse** cogliendo a pieno la **convenienza economica dell'approccio 4.0 ai processi**.

I documenti prodotti ed utilizzati durante i moduli verranno riuniti in un file PDF che costituirà la documentazione originale dei moduli, verranno inoltre fornite indicazioni bibliografiche.

Struttura

Il percorso si svolge attraverso appuntamenti in azienda (**WORKSHOP**), rielaborazione di esperienze in aula (**LABORATORI**) con interventi di manager e professionisti.

8 venerdì – 60 ore

- Workshop e laboratori (8h);
- Workshop Toyota (4h).

Iscrizione

È possibile iscriversi all'intero percorso (2.500 €) o acquistare i singoli moduli (400 € moduli 1,2,4,5,6,8 - 600 € modulo 3 - 300 € modulo 7) compilando la scheda di adesione online.

Sono previste riduzioni sul prezzo per:

- Soci ISTAO (50%)
- ALUMNI ISTAO (30%).

Informazioni

Tel. 0712137011

informa@istao.it

<http://istao.it/living-operations-4ed/>

8 Venerdì - 60 ore

**per affrontare in modo efficace
la trasformazione tecnologica ed
organizzativa dell'I4.0 attraverso un
approccio lean che coinvolga tutte le
aree aziendali**

istao.it

SEGUI ISTAO SU:



Modulo 1 (8h)

L'ottimizzazione dei processi aziendali

12 Ottobre (WORKSHOP IN LFOUNDRY)

Il passaggio alla lean production ed il successivo step all'I4.0 presuppongono un'organizzazione aziendale flessibile e pronta ad accogliere nuovi modelli organizzativi.

Il cambiamento impone strumenti nuovi ma coerenti per conciliare.

la crescente complessità dei processi con i modelli organizzativi delle risorse interne.

- La creazione dell'ecosistema aziendale: interno ed esterno
- La gestione delle complessità interna ed esterna
- Leve di coinvolgimento dai partner ai clienti
- La sfida dell'I4.0.

Modulo 2 (8h)

Supply Chain: dal fornitore al cliente, WCM e 4.0

26 Ottobre (WORKSHOP IN ARISTON THERMO)

Il modulo si propone di fornire una visione completa delle dinamiche del Supply Chain Management. La gestione dei fornitori (Sourcing Inbound), della Produzione (Operations and Logistics) e della Distribuzione (Outbound) devono essere orientate all'efficienza, coordinando i processi in senso armonico e livellato, secondo i concetti Lean Production.

- Modello organizzativo
- Il processo dal fornitore ed il cliente
- La trasformazione dell'organizzazione
- La pianificazione
- Gli strumenti
- Il network.

Modulo 3 (8h)

La Gear Factory: dalla lean production all'I4.0

9 Novembre (WORKSHOP IN CONSIDI)

La Gear Factory è una simulazione esperienziale che riproduce fedelmente le attività che un'azienda manifatturiera svolge nell'arco di 12/24 mesi.

I partecipanti utilizzano mini stazioni di lavoro automatiche sperimentando la trasformazione dell'azienda dalla classica configurazione per reparti passando alle logiche Lean, fino ad arrivare all'implementazione di soluzioni I4.0. Si impareranno così a gestire i principali processi nel rispetto di tempi, costi e qualità richiesti dal mercato e a migliorare i rapporti con clienti e fornitori.

- La ri-progettazione del lay-out e dei metodi di lavoro
- Il lavoro in team e per obiettivi, il lavoro per progetti
- I principi del Lean Thinking
- La centralità del cliente ovvero la voce del cliente
- Mettere a flusso i processi informativi e produttivi
- Farsi tirare dal mercato: ridurre il lead time verso il cliente
- Applicare i tools metodologici più appropriati alle diverse situazioni critiche: 5S, Supermarket, TPM, Pull System, Andon e la gestione a vista, ecc.
- Gestione delle scorte: strumenti di definizione scorte e implementazione dei Kanban.

Modulo 4 (8h)

Il prodotto dall'R&D alla linea di produzione

30 Novembre (LABORATORIO IN ISTAO)

Il prodotto è il biglietto da visita con il quale l'azienda si interfaccia con l'esterno: fornitori, clienti, stakeholders etc.

Allo stesso tempo, è un contenitore di messaggi e valori che rappresentano l'azienda. E' quindi fondamentale sviluppare una visione organica del processo che parte dalla progettazione del prodotto per arrivare alla linea di produzione.

- Il prodotto come elemento di successo
- L'efficientamento e l'ottimizzazione delle aree coinvolte
- La progettazione del prodotto: approcci e tecniche per la massimizzazione del valore.

Docenti: S. Terzi e G. Pezzotta

Modulo 5 (8h)

L'efficienza dei processi: i KPI per il 4.0

14 Dicembre (WORKSHOP IN LOCCIONI)

Per una gestione efficace è necessaria la padronanza dei concetti fondamentali della gestione economica dei costi, vista anche nelle sue interazioni con la gestione della redditività.

E' perciò necessario collocare le attività del controllo e di monitoraggio delle performance in un sistema organico di KPI che possano gestire al meglio le performance migliorandone efficacia ed efficienza. L'approccio lean prima e I4.0 poi, impone un ripensamento complessivo delle priorità e sposta ancora più in alto l'asticella.

Per far ciò occorrerà analizzare:

- La classificazione dei costi industriali
- Il costo del prodotto e controllo delle responsabilità
- Il costing come leva strategica
- L'analisi del valore.

Modulo 6 (8h)

Le persone al centro dell'organizzazione nell'I4.0

11 Gennaio (LABORATORIO IN ISTAO)

I nuovi approcci alla gestione del personale in azienda, quali sono le leve motivazionali migliori per coinvolgere le persone.

Gli strumenti più efficaci per la gestione e lo sviluppo delle risorse umane.

- Dall'amministrazione all'organizzazione e sviluppo delle RU
- Cultura e modelli organizzativi
- Politiche e stili di gestione
- Reclutamento e selezione del personale di "produzione"
- Lo sviluppo delle capacità professionali: strategie di formazione
- Le strategie legate al turnover: come trattenerne i collaboratori
- Le dimensioni di contenuto e di processo
- La motivazione al lavoro
- Locus of control e stile di attribuzione: come generare coinvolgimento
- Gli strumenti: feedback e delega
- Gestire la conoscenza sul posto di lavoro
- Gestione della cyber security.

Docenti: P. Ragni e S. Dubbini

Modulo 7 (4h)

TOYOTA WAY & Toyota Production System: Un modello per la rinascita del sistema industriale italiano

25 Gennaio (WORKSHOP TOYOTA)

"Oggi, in un'epoca segnata dall'avvento della tecnologia e dalle low cost countries, il modello Toyota si propone come punto di riferimento di successo, in cui le risorse umane sono tra i suoi valori principali. Il motivo fondamentale per cui Toyota fa business è generare valore per il cliente, la società e l'economia.

Il coinvolgimento di tutte le risorse, in un'ottica di miglioramento continuo associato a metodo e disciplina, ha permesso di sviluppare un modello altamente efficiente che permette al gruppo di mantenere la sua competitività e di essere il n°1 nel business del Material Handling".

Toyota Way spiega come qualsiasi azienda possa intervenire nei suoi processi aziendali e diventare efficiente:

- Eliminando gli sprechi di tempo e risorse
- Costruendo qualità nella struttura stessa del luogo di lavoro
- Bilanciando l'introduzione di nuove tecnologie con soluzioni semplici proposte da idee Kaizen
- Perfezionando i processi di business
- Costruendo una cultura dell'apprendimento per il miglioramento continuo.

Modulo 8 (8h)

Business game: l'impatto delle strategie nella gestione dell'azienda

15 Febbraio (LABORATORIO IN ISTAO)

Il Business Game "Plant Edition" è un sistema di simulazione di gestione d'impresa presentato sotto forma di gioco interattivo.

A ciascuna delle squadre viene affidata la conduzione di un'azienda produttiva ed i suoi manager sono chiamati a prendere delle decisioni nell'ambito delle aree funzionali di cui si compone:

- Vendite (es. prezzi, sconti)
- Produzione (es. piano di produzione per modello/reparto, bilanciamento personale di linea)
- Acquisti (es. quantità di materie prime/lavorazioni per codice)
- Investimenti (es. modifiche/ampliamenti/adequamenti degli impianti)
- R&S (es. sviluppo di nuovi prodotti e analisi di convenienza economica)
- Qualità (es. rottamazioni, costi di garanzia)
- Personale (es. assunzioni/licenziamenti/cassa integrazione).

Le decisioni dei manager vengono elaborate da un software per determinare la performance economico-finanziaria di ciascuna azienda. Dopo ogni periodo di gioco, ogni squadra può controllare l'impatto delle proprie decisioni utilizzando un cruscotto direzionale contenente tutti i KPI necessari. La complessità del gioco aumenta progressivamente periodo dopo periodo, così come le variabili e gli imprevisti da dover fronteggiare e risolvere.

Esiste anche una vera e propria competizione tra le squadre: le performance di ogni periodo generano infatti un punteggio e quindi una classifica.

A fine giornata viene decretata la squadra vincitrice del business game.

Il Business Game ha una duplice valenza formativa:

- Offre una visione a 360 gradi delle dinamiche aziendali (con focus su tutte le funzioni/aree aziendali)
- Incentiva il processo decisionale 'spingendo' i partecipanti a prendere sempre e comunque una decisione.

Docente: G. Lavezzari