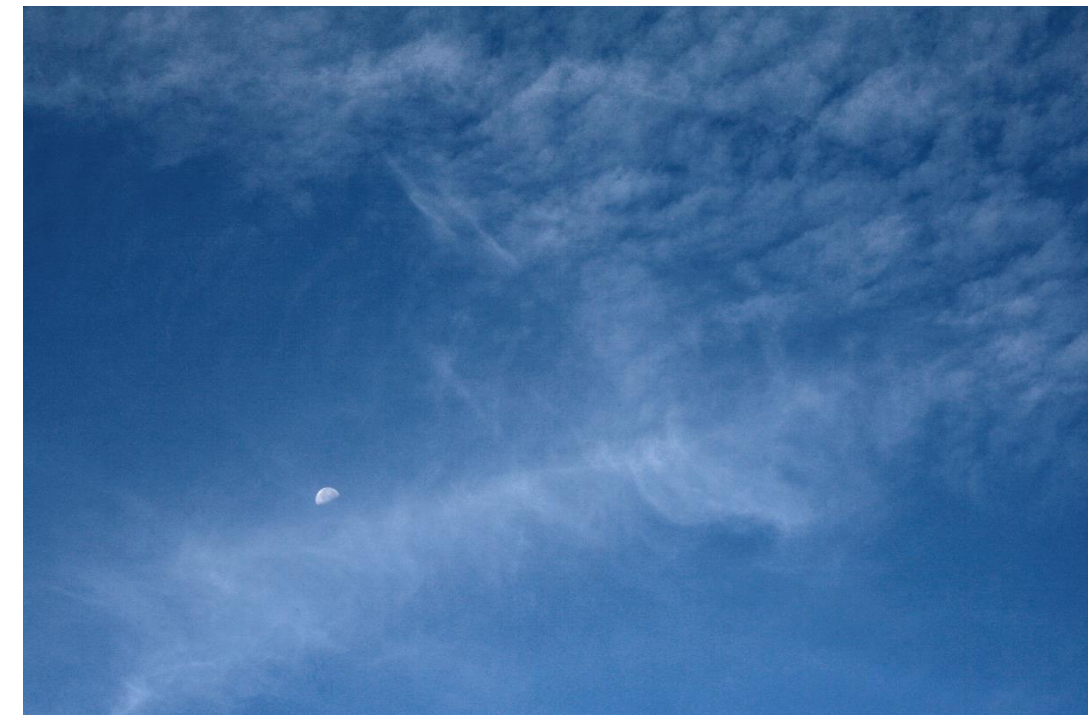


CUOA Business School
Lean Center

Villa Valmarana Morosini
36077 Altavilla Vicentina (VI)
tel. 0444 333 743 - 849
fax 0444 333991
leancenter@cuoa.it

www.cuoa.it



LEAN DAY 2018
CREARE L'ALLINEAMENTO
PER IL SUCCESSO

In collaborazione con



5 OTTOBRE 2018

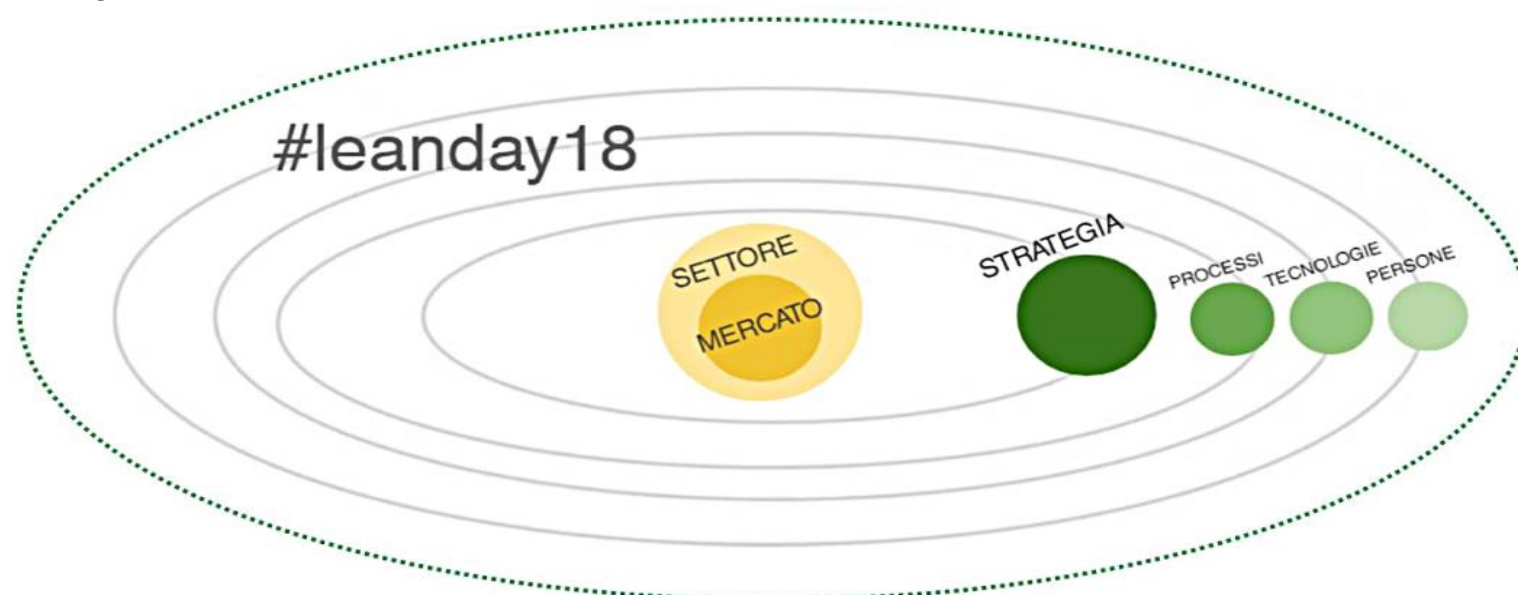


LEAN DAY 2018 CREARE L'ALLINEAMENTO PER IL SUCCESSO

Molte aziende soffrono di **crisi organizzative** che si acuiscono quando passano da una dimensione piccola/artigianale a una dimensione media/industriale. Queste crisi nascono dal fatto che il **sistema organizzativo crescendo si disallinea** e i vari elementi si scollano perdendo il coordinamento con l'ambiente esterno e tra di loro. Questi elementi sono i processi, la tecnologia e le persone, mentre l'ambiente è costituito in larga parte dal **mercato** nel quale l'impresa opera.

Il **Lean Day CUOA**, appuntamento annuale dedicato ai temi di frontiera sul Lean Management, grazie alla partecipazione di keynote speakers di fama internazionale e all'esposizione di casi di successo nell'applicazione dell'approccio lean, propone quest'anno una riflessione sulle soluzioni offerte dal Lean Thinking che ruotano attorno al concetto di **allineamento tra**:

- strategia e settore
- offerta dell'impresa e mercato
- processi e strategia
- funzioni nella gestione dei processi
- processi e tecnologie
- persone nella gestione dei team di lavoro.



Programma

- Ore 8.30 | *Registrazione dei partecipanti*
- Ore 9.00 | *Saluto e introduzione ai lavori*
- Ore 9.15 | **Allineare strategia e settore partendo dal Genba**
Andrea Furlan, Direttore scientifico Lean Center CUOA
- Ore 10.00 | **Lean sales: come allineare offerta e mercato**
Keynote Speaker: **Michael Webb**, Esperto di miglioramento continuo in ambito vendite e marketing e autore del libro "Sales Process Excellence"
- Ore 10.45 | *Coffee Break*
- Ore 11.15 | **Allineamento tra processi attraverso il Lean accounting**
Keynote Speaker: **Nick Katko**, Esperto di Lean Accounting e autore del libro "Lean CFO"
- Ore 12.00 | **Lean Leadership: raggiungere obiettivi strategici attraverso il cambiamento culturale. Il Business Plan Deployment in Electrolux.**
- Ore 12.45 | *Lunch*
- Ore 13.45 | **Avvio Learning Sessions**
- Ore 14.00 | *Learning Sessions (1ª parte)*
- Ore 15.30 | *Coffee Break*
- Ore 16.00 | *Learning Sessions (2ª parte)*
- Ore 17.30 | *Conclusioni*
- Ore 18.00 | *Chiusura evento.*

Learning Sessions

Nel corso dell'evento, verranno attivate in parallelo **quattro learning sessions**, ovvero occasioni di apprendimento **pratiche, operative ed interattive**, ognuna focalizzata sull'approfondimento di strumenti concreti per la gestione di aspetti legati ad una specifica tipologia di allineamento:

- ❖ *Box Score e Value Stream Management per allineare processi e funzioni*
- ❖ *Digital Monozukuri: l'arte di saper far bene le cose nell'era digitale. Creare l'allineamento tecnologico tra lean e Industry 4.0*
- ❖ *Dalla strategia al cliente: progettare un percorso gratificante di interazione con il cliente è la chiave per renderlo soddisfatto*
- ❖ *Strategia vincente: saper motivare e coinvolgere le persone per vincere le sfide quotidiane*

Le Learning Sessions verranno replicate, in modo uguale, sia nella prima che nella seconda parte del pomeriggio. In tal modo, ciascun partecipante potrà frequentare due Learning Sessions, a scelta, tra le quattro proposte.

Keynote speakers



Nick Katko

Da circa 15 anni si occupa di temi riguardanti il Lean Accounting ed è autore del libro "Lean CFO". Ha lavorato con un ampio spettro di aziende nel mondo, da multinazionali quotate in borsa a piccole realtà a conduzione familiare. È coautore di "The Lean Business Management System: Lean Accounting Principles and Practices Toolkit" (2007) e dei seminari di Lean Accounting proposti da Bma sul web. Partecipa regolarmente come relatore al Lean Accounting Summit e al Lean Enterprise China Summit.



Michael Webb

Autore dei seguenti libri sui temi marketing e vendite: "Sales and Marketing the Six Sigma Way" e "Sales Process Excellence". Quest'ultimo vincitore del premio Shingo Research Award 2015. È fondatore di Sales Performance Consultant, Inc., realtà organizzativa che ha lo scopo di supportare le aziende nella crescita del proprio reddito. Lui e il suo team hanno fornito un contributo a far crescere realtà aziendali quali Danfoss, Wacker, Burr Oak Tool, Pentair e molte altre, progettando il flusso dei processi di vendita, migliorando la precisione delle previsioni e il valore creato sia per il cliente che per l'organizzazione.

Costi e agevolazioni

Per iscriversi è necessario rinviare compilata la scheda di iscrizione unitamente ad una copia del pagamento della quota di partecipazione.

La scheda di iscrizione è scaricabile al seguente link <https://www.cuoa.it/ita/eventi/evento/lean-day-2018> oppure va richiesta scrivendo a leancenter@cuoa.it.

- Quota di partecipazione: € 500,00 + I.V.A.
- Quota di partecipazione riservata agli Alumni Master CUOA: € 400,00 + I.V.A.
- Quota di partecipazione riservata ai Soci CUOA: € 300,00 + I.V.A.

Promozione Be First: entro il 30 giugno 2018*

- Quota di partecipazione Be first: € 350,00 + I.V.A.
- Quota di partecipazione Be First, riservata agli Alumni Master CUOA: € 300,00 + I.V.A.
- Quota di partecipazione Be First, riservata ai Soci CUOA: € 250,00 + I.V.A.

*La promozione si ritiene valida al ricevimento della scheda di iscrizione e al pagamento della quota di partecipazione entro il termine indicato.

Follow us on



cuoa.it #mycuoa