



GRANCHI & PARTNERS

Programma 3 webinar: “Strategie aziendali con le Balanced Scorecard”

PRIMO WEBINAR 12 ottobre (9.30-12.00)

- La definizione di Balanced Scorecard e la loro importanza
- I principali vantaggi per l'azienda
- I principali ostacoli all'implementazione e come superarli
- I principali limiti delle BSC e come superarli: analisi SWOT e analisi dei rischi (esempi portati dal docente)
- Formulare, diffondere e realizzare la strategia con le BSC
- La struttura della BSC: le 4 prospettive (cenni)
- Le relazioni causa-effetto tra le prospettive: casi aziendali portati dal docente
- Le 4 sotto dimensioni: obiettivi, misure, target e azioni
- Dalle sotto dimensioni ai KPI: indicatori *lagging* e *leading* e il loro bilanciamento
- Il TEST degli indicatori: casi pratici portati dal docente
- Le fasi del processo di costruzione di una BSC: casi aziendali portati dal docente
- La BSC Corporate, le BSC di Funzione e la BSC individuale

SECONDO WEBINAR 19 ottobre (9.30-12.00)

- La dimensione economico finanziaria e la sua importanza
- Esempi di indicatori *lagging*
- Il ROS: cosa è, come si calcola e perché è importante
- Il ROE: cosa è, come si calcola e perché è importante
- Il ROI: cosa è, come si calcola e perché è importante

GRANCHI & PARTNERS SRL
SOLUZIONI SISTEMICHE E MISURABILI AI PROBLEMI AZIENDALI

Via Arnaboldi, 10 - 20149 Milano - P.I. 06021900961
www.granchiepartners.it - info@granchiepartners.it - Telefono 02 39264565



Certificato ISO 9001:2015 n°936/A/2014



GRANCHI & PARTNERS

- Esempi di calcolo dei tre indicatori nel bilancio riclassificato delle aziende Alfa e Beta
- L'EVA (cenni)
- La dimensione dei Clienti e la sua importanza
- Strategie di marketing *Push* e *Pull*: quando usarle?
- L'importanza della *Customer Intimacy*
- Il concetto di Valore per il Cliente e la *Value Proposition*: esempi portati dal docente
- Il *Customer Satisfaction Index* (CSI): cosa è e come si calcola (casi aziendali portati dal docente)
- Il *Customer Lifetime Value* (CLV): cosa è e come si calcola (casi aziendali portati dal docente)
- Il *Net Promoter Score* (NPS): cosa è e come si calcola (casi aziendali portati dal docente)
- Esempio di una Marketing BSC

TERZO WEBINAR 26 ottobre (9.30-12.00)

- La dimensione dei processi aziendali e la sua importanza
- La struttura del processo
- Le 3 categorie di processi aziendali: esempi portati dal docente
- L'approccio *Lean* alla ottimizzazione dei processi: l'eliminazione delle attività Non a Valore Aggiunto (NVA) per il cliente (esempi portati dal docente)
- I PQC (*Poor Quality Cost*): esempi portati dal docente di Costi della Non Qualità interni ed esterni
- Strategie pratiche per ridurre i PQC: casi aziendali portati dal docente
- La riduzione dei costi dei processi con l'ABC (*Activity Based Costing*): cenni
- Il miglioramento continuo dei processi: il modello PDCA
- Il BPM (*Business Process Management*): cenni
- Il BPR (*Business Process Re-engineering*): cenni
- La dimensione "innovazione e apprendimento" e la sua importanza
- Il DNA dell'azienda innovatrice: casi aziendali portati dal docente
- L'innovazione di prodotto e servizio: casi aziendali portati dal docente



GRANCHI & PARTNERS

- Gli indicatori della prospettiva di innovazione: *Innovation Pipeline Strength* (IPS) e *Return on Innovation Investment* (ROI2): casi pratici portati da docente
- La soddisfazione dei dipendenti e la sua misurazione: l'*Employee Satisfaction Index* (ESI), esempi portati dal docente
- La crescita delle competenze del Capitale Umano e il calcolo del ROI della formazione: esempi portati dal docente
- Esempio di una HR BSC