

Un esempio di Modello delle Competenze nel settore beni di consumo

Documento parziale a disposizione dei visitatori del sito www.ebcconsulting.com come esempio di modello predefinito e personalizzato di competenze, a completamento del sistema H1 Hrms, software di gestione delle risorse umane e di valutazione del personale.

Modulo aggiuntivo H1 MC

EBC Consulting - Bologna, giugno 2009

INDICE

| | |
|--|-----------|
| Introduzione..... | 4 |
| COMPETENZE MANAGERIALI - COMPORTAMENTALI | 7 |
| Capacità di costruire relazioni | 7 |
| Attitudine verso il cliente..... | 8 |
| Coaching & | 9 |
| Comunicazione..... | 10 |
| Conoscenza xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx | 10 |
| Flessibilità..... | 11 |
| Controllo e delega..... | 11 |
| Iniziativa..... | 11 |
| Definizione: capacità di attivarsi autonomamente e in modo proattivo per fare o | 11 |
| Gestione risorse | 11 |
| Problem Solving..... | 11 |
| Innovazione e xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx | 11 |
| Lavoro di xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx | 11 |
| Trasversali..... | 13 |
| Conoscenza Software xxxxxxxxxxxxxxxx di scrittura, presentazione, comunicazione e ricerca | 13 |
| Conoscenza Software Microsoft di elaborazione dati | 13 |
| Lingua straniera | 14 |
| Conoscenza Organizzazione dell'Azienda..... | 14 |
| Scala di valutazione delle altre competenze tecniche-professionali .. | 15 |
| Generali..... | 16 |
| Conoscenza contratti area commerciale e produzione | 16 |
| Conoscenze di analisi | 16 |
| Conoscenza del mercato dei beni trattati durevoli | 16 |
| Conoscenza SW di elaborazione grafica e zzzxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx | 16 |
| Etica..... | 16 |
| Cultura di prodotto | 17 |
| Project management | 17 |
| Seconda lingua (francese-spagnolo-russo) | 17 |
| Gestione dati..... | 17 |
| Senso ----- | 17 |
| Tecniche di analisi | 18 |
| Tecniche | 19 |
| Conoscenze xxxxxxxxxxxxxxx dei materiali xxxxxxxxxxxxxxx..... | 19 |
| Disegno grafico | 19 |
| Conoscenza materiali | 19 |
| Conoscenze tecniche di controllo qualità e testing | 19 |
| Conoscenze tecniche di prodotto | 19 |
| Informatiche | 20 |
| Capacità di analisi e sviluppo ICT..... | 20 |

| | |
|---|-----------|
| Capacità di gestione operativa ICT | 20 |
| Capacità di gestione delle telecomunicazioni e della sicurezza in ambito ICT xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx..... | 20 |
| Conoscenza applicativi ICT | 20 |
| | 20 |
| Finanza e amministrazione | 21 |
| Budget | 21 |
| http://www.ebcconsulting.com/modulo-aggiuntivo-budget-del-personale.html | 21 |
| Conoscenza del credito..... | 21 |
| Conoscenza procedure esecutive | 21 |
| Conoscenze contabili di operazioni societarie | 21 |
| | 21 |
| Conoscenze di contabilità..... | 21 |
| Conoscenze di finanza | 22 |
| Operation | 22 |
| Conoscenza leggi - commercio estero..... | 22 |
| Conoscenze tecniche d'acquisto | 22 |
| Forecast xxxxxxxxxxxxxxx | 22 |
| Sicurezza e xxxxxxxxxxxxxxx..... | 22 |
| Tecniche di logistica dei trasporti - xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx | 22 |
| Tecniche di logistica di magazzino | 22 |
| Commerciale | 23 |
| Conoscenza canali promozionali | 23 |
| Conoscenza mercati (distribuzione estera)..... | 23 |
| Conoscenza rete distributiva | 23 |
| Sviluppo di business..... | 23 |
| Tecniche di organizzazione rete vendita | 23 |
| HR - Organizzazione | 24 |
| Analisi funzionale | 24 |
| Assicurazione qualità | 24 |
| Conoscenze di benefits & compensation..... | 24 |
| Conoscenze di gestione amministrativa HR..... | 24 |
| http://www.ebcconsulting.com/gestione-amministrazione-del-personale-in-outsourcing.html | 24 |
| Conoscenze di organizzazione | 24 |
| Marketing | 25 |
| Capacità di analisi dei mercati..... | 25 |
| Capacità di cogliere le tendenze..... | 25 |
| Conoscenza marketing media | 25 |
| Conoscenza media..... | 25 |
| Marketing di prodotto | 25 |
| Gestione eventi | 25 |

Introduzione

Questo documento rappresenta un modello a titolo di esempio delle competenze per lo sviluppo delle attività generalmente presenti in una azienda di dimensioni medie con mercato primario nazionale, ma sviluppi in atto a livello internazionale.

Di seguito sono inseriti i due macro gruppi di competenze:

- Manageriali-comportamentali
- Tecniche-professionali

Per tutte le competenze comportamentali sono previste scale di valutazione ad hoc con definizioni puntuali dei livelli 1, 3 e 5. (per nostra personale convenzione)

Il sistema H1 Hrms permette di utilizzare le scale definite per convenzione dall'azienda, senza limitazioni di alcun genere. Il sistema è adeguato alla gestione di questo modello predefinito, come alla gestione di altri modelli eventualmente presenti.

Per ciò che riguarda le competenze tecniche nel documento sono stilate alcune definizioni a titolo di esempio; a carico del lettore una interpretazione contestuale.

I livelli di queste competenze sono, per nostra convenzione, per tutte identici tranne che per quelle generali-trasversali in cui ritroviamo definizioni puntuali dei livelli 1,3 e 5.

I profili dei ruoli presenti in azienda sono costituiti da mix differenti delle competenze presenti.

Al Repertorio delle competenze sono collegate le implementazioni di tutti i processi di sviluppo delle Risorse Umane, ovvero:

- **Selezione:** a ogni ruolo ricercato è collegato un profilo (gruppo di competenze necessarie a svolgerne le attività) che, coniugato ad altri dati quali esperienza, formazione, settore di provenienza, etc., funge da parametro per la selezione del candidato più adeguato alla copertura del ruolo

H1 Sel permette di eseguire attività di selezione in base alla griglia di competenze presenti nel ruolo. Il motore di ricerca può operare per singola o per gruppo di competenze.

<http://www.ebcconsulting.com/h1-sel---versione-aziende.html>

- **Formazione:** il confronto fra i livelli posseduti e livelli richiesti delle competenze necessarie possono portare alla pianificazione di interventi formativi finalizzati al miglioramento qualitativo e prestazionale delle persone

H1 Hrms permette la gestione delle competenze sviluppate all'interno delle varie attività formative. L'analisi dei bisogni formativi è realizzabile visionando le competenze richieste ed il loro scostamento dal valore ideale; specifici report supportano l'utente.

<http://www.ebcconsulting.com/modulo-aggiuntivo-formazione.html>

- **Piani di carriera:** i dati risultanti dalle valutazioni delle competenze ed i gap individuati vanno ad incrociarsi con la crescita verticale e trasversale delle persone al fine di generare costantemente alternative interne alle sostituzioni pianificate e non

H1 Hrms consente di generare dei piani o sentieri di carriera tenendo sempre in evidenza le competenze richieste nella prossima, o prossime, posizioni di destinazione. La registrazione delle intenzioni del dipendente e le attività formative previste completano il quadro di riferimento.

<http://www.ebcconsulting.com/modulo-aggiuntivo-piani-di-carriera.html>

- **Performance Management:** lo sviluppo di competenze ritenute fondamentali può entrare a fare parte degli obiettivi di periodo (MBO) H1 Hrms consente la gestione dell'MBO. (vedi anche sezione dedicata all'MBO in questo sito: <http://www.ebcconsulting.com/mbo.html>)

Di anno in anno il repertorio delle competenze deve essere rivisto in funzione delle dinamiche derivanti sia dall'esterno, sia dall'interno del gruppo mediante inserimenti di nuove competenze, esclusioni e rivisitazioni.

Repertorio Competenze

Competenze Manageriali - Comportamentali

COMPETENZE MANAGERIALI - COMPORTAMENTALI

Attitudine verso il cliente
Capacità di costruire relazioni
Coaching
Comunicazione
Conoscenza del business
Controllo e delega

..... xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Per ogni competenza manageriale - comportamentale la valutazione è ricompresa in una scala da 1 a 5, di seguito le definizioni delle competenze e dei livelli 1, 3, 5 (i livelli 2 e 4 sono xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx da interpretare come valutazioni intermedie rispetto a quelle definite):

Capacità di costruire relazioni

Definizione: Capacità di stimolare, coltivare, consolidare e progettare un sistema di rapporti con persone ed unità organizzative interne ed esterne all'azienda e di utilizzare il sistema per supportare xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx di obiettivi specifici e generali

1. Cerca di stabilire/mantenere relazioni

- Sviluppa una rete di risorse tramite lo scambio di informazioni
- Coglie eventuali punti di xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx tra le attività proprie e di terzi
- Costruisce produttive relazioni di lavoro (formali e informali) e si guadagna il rispetto degli altri

-
- 3. Fa convergere le proprie esigenze con quelle altrui, consolida e organizza un sistema di rapporti con persone ed uffici interni ed esterni all'azienda
 - Comprende le esigenze altrui, strumenti, vincoli, obiettivi, tempi, stati d'animo;
 - Dimostra fiducia e confidenza negli altri nel contesto delle mansioni
 - Consolida e coltiva il sistema di relazioni con persone ed uffici all'interno ed all'esterno dell'organizzazione
 -
- 5. Progetta un sistema di relazioni, per supportare il conseguimento di obiettivi specifici o generali
 - Progetta, consolida e coltiva il sistema di relazioni con persone ed uffici all'interno ed all'esterno dell'organizzazione
 - Progetta attività con terzi finalizzate al conseguimento di obiettivi comuni.....

Attitudine verso il cliente

Definizione: Capacità di comprendere le esigenze del cliente (interno ed esterno) e di adoperarsi per soddisfarne i bisogni e rendere conseguibili gli obiettivi

1. Cerca di capire le aspettative e i bisogni del cliente
 - Ascolta le esigenze del cliente e non contrappone le esigenze proprie/aziendali
 - Condivide con terzi le modalità meno invasive per soddisfare le esigenze manifestate rispetto alla situazione esistente
 -
3. Agisce in modo da creare Valore Aggiunto ai processi dei clienti
 - Ricerca informazioni sui reali e basilari fabbisogni del cliente, oltre servizi disponibili (o personalizzabili)
 - Organizza la propria attività per rispondere all'occorrenza alle richieste più frequenti
 -
5. Agisce come sostenitore del Cliente
 - Guarda ai benefici di lungo termine per il cliente e promuove piani di azione (accordi di acquisto, miglioramenti di prodotto)
 - Articola la prospettiva del cliente nei riguardi dell'organizzazione per proteggere gli interessi a lungo termine del cliente

-

Coaching &

Definizione: Capacità di incoraggiare gli altri nell'accrescere aspettative e motivazioni all'apprendimento ed al xxxxxxxxxxxxxxx delle proprie performance.

1. Fornisce feedback sulle performance
 - Fornisce indicazioni per il xxxxxxxxxxxxxxx delle performance basate su considerazioni e/o esperienze personali
 - Rassicura gli altri dopo un contrattempo
 -
3. Funzione di modello
 - Dimostra continuamente desiderio di imparare e di applicare nuove idee/metodi
 - Struttura esperienze per massimizzare lo sviluppo individuale e di gruppo (es. supporta la condivisione / presentazione dei risultati dei progetti)
 - Definisce e comunica i parametri di xxxxxxxxxxxxxxx per monitorare le attività dei xxxxxxxxxxxxxxx
 - Sostiene i collaboratori nello svolgimento delle attività
 - I collaboratori apprezzano il suo sostegno
5. Funzione di mentore
 - Funge da sostenitore, aiutando i membri del team ad aggiungere valore continuamente nel xxxxxxxxxxx di xxxxxxxxxxxxxxx
 - Valuta il comportamento dei singoli collaboratori rispetto agli obiettivi
 - I collaboratori richiedono il suo parere

Comunicazione

Definizione: Capacità di comunicare con il cliente/collega/fornitore/etc., quando esprime axxxxxxxxxxxxxxxx ed opinioni xxxxxxxxx dalle proprie, in modo da raggiungere conclusioni di valore aggiunto per entrambi e consolidare la relazione fra le 2 persone/aziende.

... contrasto e valorizzando i punti di convergenza. Capacità di comunicare in pubblico

1. Gestisce le relazioni in atto e comunica secondo gli standard
 - Comunica in maniera xxxxxxxxxxx i contenuti /concetti rappresentativi della
 - L'interlocutore comprende i contenuti
 -

3. Sviluppa diverse forme di comunicazione con i differenti interlocutori
 - Valuta la xxxxxxxxxxxdi interlocutore e xxxxxxxxxxx di conseguenza la propria comunicazione
 - Trasferisce in maniera chiara e comprensibile concetti articolati e complessi, assicurandosi della corretta comprensione da parte dell'interlocutore
 -

5. Pianifica attività di comunicazione e trasferisce contenuti articolati e complessi inerenti a xxxxxxxxxxxxxxxxxxx. E' portatore di innovazione e stimolo comunicativo
 - Concepisce nuovi xxxxxxxxxxxxxxxxxxx e nuove modalità di gestione di rapporti con interlocutori interni ed esterni.
 - Trasferisce xxxxxxxxxxxxxxxxxxx e complessi, inerenti a diversi ambiti, a interlocutori differenti
 -

Conoscenza xxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Definizione: Capacità di leggere l'attività xxxxxxxxxxxxxxxxxxx e le performance in relazione ai xxxxxxxxxxx di.....

Flessibilità

Definizione: Capacità di adattarsi a xxxxxxxxxxxx mutevoli, richieste ed

Controllo e delega

Definizione: Capacità di xxxxxxxxxxxxxxxxo stile di management ed i comportamenti alle diverse.....

Iniziativa

Definizione: capacità di attivarsi autonomamente e in modo proattivo per fare o

Gestione risorse

Definizione: massimizzare la cxxxxxxxx dei propri collaboratori di contribuire ai risultati dell'unità e dell'Azienda nel suo xxxxxxxxxxxx, utilizzando al meglio.....

Problem Solving

Definizione: Capacità di individuare in tempi brevi soluzioni adeguate in situazioni del tutto.....

Innovazione e xxxxxxxxxxxxxxxx

....

Lavoro di xxxxxxxxxxxxxxxx

Repertorio Competenze

**Competenze Tecniche-
professionali**

Trasversali

Conoscenza Software xxxxxxxxxxxx di scrittura, presentazione, comunicazione e ricerca

Definizione: Capacità di utilizzare le funzionalità principali dei seguenti moduli SW: Word, Power Point, Outlook, xxxxxxxxxxxx

1. Conoscenza delle principali funzionalità ed utilizzo a livello base
 - Scrive documenti semplici con xxxxxxxxxxxx
 - È in grado di compilare una presentazione semplificata in Powerpoint, prevalentemente scritta
 -

3. Utilizzo principali funzionalità a livello intermedio
 - Scrive documenti xxxxxxxxxxxx
 - Utilizza le principali funzionalità Word complementari alla scrittura del testo
 - È in grado di strutturare una presentazione Powerpoint scritta e con illustrazioni elaborate
 -

5. Utilizzo ampia gamma di funzionalità a livello evoluto
 - Struttura documenti complessi in xxxxxxxxxxxx
 - Struttura documenti con indici xxxxxxxxxxxx imposta le tipologie di documenti molto articolati personalizzandoli in termini di caratteri,
 - Struttura presentazioni xxxxxxxxxxxx complesse e animate in Powerpoint
 - sfruttando appieno le funzionalità
 - Utilizza con perizia xxxxxxxxxxxx, rintracciando informazioni con

Conoscenza Software Microsoft di elaborazione dati

Definizione: Capacità di utilizzare le funzionalità principali dei seguenti moduli xxxxxxxxxxxx

Lingua straniera

Definizione: Capacità di comunicare verbalmente e per iscritto in inglese con.....

Conoscenza Organizzazione dell'Azienda

Scala di valutazione delle altre competenze tecniche-professionali

Per ogni competenza tecnica-professionale la valutazione è ricompresa in una scala da 1 a, di xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx definizioni dei livelli 1, 3..... (i livelli ... e sono flessibilmente da interpretare come xxxxxxxxxxxx intermedie rispetto a quelle definite).

.... corrisponde una conoscenza xxxxxxxxxxxxxxxx totale degli aspetti inseriti nelle definizioni,..... ..

1. Competenza ampiamente migliorabile

Possiede capacità di base, xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx da profili operativi con una xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx esperienza professionale e/o

3. Competenza posseduta ad un livello che garantisca una buona autonomia

Possiede capacità mediamente sviluppate, tipiche di profili con una buona xxxxxxxxxxxxxxxx decisionale e con una esperienza; supporta la definizione di xxxxxxxxxxxxxxxx aziendali che necessitano della competenza in questione,

Utilizza tecniche e xxxxxxxxxxxxxxxx professionali caratterizzate da.....

5. Conoscenza massima degli aspetti inerenti tale competenza

Possiede capacità consolidate, tipiche xxxxxxxxxxxxxxxx di elevata xxxxxxxxxxxxxxxx ed esperienza professionale; agisce con un livello molto elevato di autonomia, è in grado

Generali

Conoscenza contratti area commerciale e produzione

Conoscenza dei contratti di natura xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx e societaria (es: contrattualistica, contratti xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx.....)

Conoscenze di analisi

Capacità di xxxxxxxxxx ed interpretazione di dati xxxxxxxxxxxxxxxx e di mercato; capacità di individuare le esigenze

Conoscenza del mercato dei beni trattati durevoli

Conoscenza del concetto dei beni trattati, delle evoluzioni del concetto stesso, delle tendenze del xxxxxxxxxxxx, degli attori, dei brand del settore, delle categorie del settore;
.... del prezzo, le variabili su cui è valutato il prodotto, i canali distributivi, il xxxxxxxxxxxx del prodotto, i principi dell'innovazione, le modalità di comunicazione, le xxxxxxxxxxxxxxxxe modalità di vendita;
.....

Conoscenza SW di elaborazione grafica e zzzxxxxxxxxxxxxxxxxx

Conoscenza delle funzionalità specifiche di SW inerenti il proprio ambito d'azione per produzione xxxxxxxxxxxxxxxx, rielaborazioni grafiche, impaginazione, composizione fotografica, progettazione elettronica e presentazione; conoscenza delle possibilità di utilizzo del programma, delle caratteristiche specifiche relative ai fini aziendali che ne motivano l'uso (es: xxxxxxxxxxxx di materiali supporto xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx.....)

Etica

Comportamento secondo codici morali solidi e rigorosi; interpretazione dei fatti aziendali in modo ligio tenendo sempre conto delle

Cultura di prodotto

Conoscenza della storia del prodotto; conoscenza del funzionamento del prodotto e delle tipologie

... comprensione sociale del prodotto rispetto ai comportamenti delle persone.....cultura del prodotto e dello sviluppo delle caratteristiche dello stesso a 360° xxxxxxxxxxxx, conoscenza delle affinità con prodotti di altri settori e dei potenziali sviluppi mutuabili xxxxxxxx.

Project management

Conoscenze e tecniche utilizzate per pianificare, gestire e controllare le attività e le risorse (interne e esterne/outsourced).....

Seconda lingua (francese-spagnolo-russo)

Capacità di comprendere il significato di istruzioni scritte/lettere inerenti le attività della propria area di competenza.

Capacità di sostenere colloqui.....

Gestione dati

Conoscenza del sistema per l'area di riferimento, comprensione delle attività e dei fatti aziendali di propria competenza, comprendere il

Senso -----

Conoscenza dell'equilibrio dimensionale e cromatico di oggetti o strutture bidimensionali e tridimensionali, comprensione

Tecniche di analisi

Conoscenza delle fonti xxxxxxxxxxxx di informazioni, capacità di reperire, valutare e xxxxxxxxxxxx i dati opportuni, di.....

Tecniche

Conoscenze xxxxxxxxxxx dei materiali xxxxxxxxxxx

Conoscenza e capacità di progettare tutto ciò che accompagna il prodotto supportando ogni aspetto commerciale, xxxxxxxxxxx, xxxxxxxx, altro; capacità di svilupparne i dettagli tecnici assieme al fornitore; capacità di xxxxxxxxxxxxxxxxxxx del prodotto in modo da comprendere il materiale opportuno rispetto alla xxxxxxxxxxxxxxxxxxx prodotto; capacità di individuare

Disegno grafico

Capacità e conoscenze relative alle differenti tecniche di esplicitazione bidimensionale di

Conoscenza materiali

Conoscenza del livello di disponibilità dei materiali (es. materiale molto gradevole, ma di difficile lavorazione); conoscenza della meccanica e delle proprietà

Conoscenze tecniche di controllo qualità e testing

Conoscenza delle dimensioni e delle funzioni del prodotto, nonché dei modi in cui viene.....

Conoscenze tecniche di prodotto

.....

Informatiche

Capacità di analisi e sviluppo ICT

Capacità di tradurre i requisiti di business in analisi funzionali e tecniche di dettaglio coerenti con gli stessi; xxxxxxxxxxxxxx disegnare e realizzare una infrastruttura applicativa xxxxxxxxxxxxxx in uso; conoscenza dei linguaggi di programmazione utilizzati per i software in uso in azienda.

Capacità di sviluppare la costruzione di applicativi funzionali.....

Capacità di gestione operativa ICT

Conoscenza dei sistemi dal punto di vista hardware, dei sistemi operativi su di essi installati, dei principi di xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx di monitoraggio.

Conoscenza dei xx hardware, della loro

Capacità di gestione delle telecomunicazioni e della sicurezza in ambito ICT xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Conoscenza dei protocolli di rete e degli apparati per la gestione di reti locali ed estese.

Conoscenza applicativi ICT

.....

Finanza e amministrazione

Budget

Capacità di identificare le attività di dettaglio di budget; definizione, trasferimento e messa in pratica delle linee guida generali del processo di budgeting delle risorse umane , del personale e generale. ...capacità di declinare e rispettare gli obiettivi assegnati agendo sulle voci di propria competenza. Capacità di usare il software di gestione budget a livello di elaborazione, inserimento, visione dati.

Capacità di svolgere le attività attinenti

.....

<http://www.ebcconsulting.com/modulo-aggiuntivo-budget-del-personale.html>

Conoscenza del credito

Conoscenza dei sistemi di analisi del credito e delle peculiarità dello stesso; capacità di definire le procedure di credito; capacità di definire i profili di rischio standard, su xxxxxxxxxxxxxxxx, sul cliente individuale; capacità..

.....Capacità di valutazione finanziaria del cliente finalizzata alla definizione del fido, conoscenza degli xxxxxxxxxxxxxxxx agli strumenti ed alle dinamiche di credito commerciale

Conoscenza procedure esecutive

.....

Conoscenze contabili di operazioni societarie

.....

Conoscenze di contabilità

.....

Conoscenze di finanza

.....

Operation

Conoscenza leggi - commercio estero

Conoscenza delle dinamiche commerciali inerenti il trasporto di merci in fase di import/export, conoscenza e xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx delle componenti di spesa e xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx collegati alle legislazioni specifiche commerciali; conoscenza delle eccezioni xxxxxxxxcommerciali.....

Conoscenze tecniche d'acquisto

Capacità xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx e xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx miglioramento del processo e del sistema per xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx degli acquisti. Capacità di analizzare i mercati; del grado di concentrazione dei fornitori per singolo di rivisitazione periodica. Capacità di xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx, implementare e gestire

Forecast xxxxxxxxxxxxxxx

.....

Sicurezza e xxxxxxxxxxxxxxx

.....

Tecniche di logistica dei trasporti - xxxxxxxxxxxxxxxxxxx

.....

Tecniche di logistica di magazzino

.....

Commerciale

Conoscenza canali promozionali

Capacità di vendere un prodotto xxxxxxxxxxxxxx; capacità di vendere un prodotto xxxxxxxxxxxxxx di prodotti rimasti xxxxxxxxxxxxxx, conoscenza delle modalità xxxxxxxxxxxxxx prodotti a xxxxxxxxxxxxxx leve di attrazione e fidelizzazione al prodotto ed all'azienda; capacità di gestione dello smaltimento.....

Conoscenza mercati (distribuzione estera)

Capacità di comprendere il più opportuno xxxxxxxxxxxxxx e gli attori più adatti e coerenti con la xxxxxxxxxxxxxx pianificazione aziendale, xxxxxxxxxxxxxx.....
...

Conoscenza rete distributiva

Conoscenza delle macro realtà distributive italiane, ovvero dei canali tradizionale, moderno, promozionale; conoscenza dei principali attori

Sviluppo di business

.....

Tecniche di organizzazione rete vendita

.....

HR - Organizzazione

Analisi funzionale

Capacità di xxxxxxxxxxxxxxxx attività e la successione delle stesse che identificano un processo aziendale; capacità di xxxxxxxxxxxxxx i contenuti di dettaglio e di capire xxxxxxxxxxxxxx attività i responsabili, i livelli di criticità, gli indicatori di performance; xxxxxxxxxxxxxxxx i processi dal punto di vista grafico e utilizzare i programmi xxxxxxxxxxxxxx opportuni al fine di rendere <http://www.ebcconsulting.com/>

Assicurazione qualità

Conoscenza delle norme di assicurazione qualità (ISO-9000, etc.); capacità di rilevare e formalizzare le attività e le sequenze delle stesse che compongono i processi aziendali dal punto di vista grafico e descrittivo, nonché di organizzare la documentazione di supporto necessaria (manuale operativo,..... ..) ...procedure

Conoscenze di benefits & compensation

<http://www.ebcconsulting.com/h1-hrms-gestione-risorse-umane-compensation-piani-retributivi.html>

Conoscenze di gestione amministrativa HR

<http://www.ebcconsulting.com/gestione-amministrazione-del-personale-in-outsourcing.html>

Conoscenze di organizzazione

.....

Marketing

Capacità di analisi dei mercati

Capacità di cogliere i segnali dal mercato, ovvero di leggere i trend
xxxxxxxxx attuali e futuri per poi individuare i dettagli microeconomici;
xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx sociali e dalle situazioni a xxxxxxxxxxxx come si
traducono i comportamenti del consumatore in minacce e opportunità per
l'azienda.....

Capacità di cogliere le tendenze

Sapere anticipare o guidare le preferenze xxxxxxxxxxxx verso una
caratteristica del prodotto; xxxxxxxxxxxx il particolare esterno, del
prodotto e del mercato, potenzialmente da sfruttare nel breve e medio
termine; capacità di capire

Conoscenza marketing media

.....

Conoscenza media

.....

Marketing di prodotto

.....

Tecniche di merchandising

.....

Gestione eventi

.....