PROGRAMMA DEL CORSO DI ANALISI E PROGETTAZIONE DEI PROCESSI AZIENDALI

SETTORE SCIENTIFICO

ING-IND/35

CFU

9

OBIETTIVI FORMATIVI PER IL RAGGIUNGIMENTO DEI RISULTATI DI APPRENDIMENTO PREVISTI

L'obiettivo dell'insegnamento è quello di fornire le competenze di base per affrontare l'analisi e la progettazione dei processi aziendali.

Nello specifico, l'insegnamento medesimo è articolato in quattro parti: nella prima parte, vengono fornite le competenze di base dell'organizzazione d'impresa, nella seconda parte quelle afferenti ai processi decisionali aziendali, mediante l'utilizzo della teoria dei giochi, e, infine, nella terza e quarta parte, quelle riguardanti, rispettivamente, il marketing e gli acquisti, per comprendere le interazioni dei predetti processi decisionali aziendali con i mercati di vendita e di acquisto.

Durante le attività di didattica, i concetti teorici sono integrati con esempi, applicazioni e casi tratti dalla realtà aziendale, allo scopo di comprenderne la rilevanza nonché le possibili implicazioni.

RISULTATI DI APPRENDIMENTO ATTESI

Conoscenza e capacità di comprensione. L'insegnamento intende fornire agli studenti le conoscenze di base dell'organizzazione aziendale, dei processi decisionali d'impresa (mediante l'utilizzo della teoria dei giochi), del marketing e degli acquisti, per consentire agli studenti medesimi di essere capaci di comprendere l'analisi e la progettazione dei processi aziendali.

Capacità di applicare conoscenza e comprensione. Le esercitazioni, i casi di studio e le verifiche in itinere, oggetto dell'insegnamento, consentiranno agli studenti di acquisire la capacità di applicare, nei diversi contesti di settore, le conoscenze teoriche di base nonché le comprensioni acquisite, nonché d'individuare, a fronte di eventuali criticità riscontrate, una metodologia per la loro risoluzione.

Autonomia di giudizio. Gli studenti potranno sviluppare le proprie capacità autonome di giudizio in relazione alle problematiche dei processi aziendali, anche attraverso i casi di studio e le discussioni nelle aule virtuali, in occasione delle web conferences.

Abilità comunicative. L'insegnamento svilupperà le abilità comunicative degli studenti nell'espone le proprie idee e proposte, nonché le possibili soluzioni alle diverse problematiche da affrontare. Lo sviluppo delle predette capacità comunicative è supportato dalle attività di didattica interattiva nonché dalla prova orale dell'esame finale.

Capacità di apprendimento. Le attività di didattica erogativa ed interattiva, che prevedono la verifica dell'effettiva comprensione, da parte degli studenti, degli argomenti trattati, svilupperanno le capacità di apprendimento degli studenti medesimi.

PROGRAMMA DIDATTICO

PRIMA PARTE

L'organizzazione d'impresa

(Videolezione n. 1) - Introduzione all'organizzazione

(Videolezione n. 2) - Organizzazione e crescita, specializzazione e coordinamento (parte A)

(Videolezione n. 3) - Organizzazione e crescita, specializzazione e coordinamento (parte B)

(Videolezione n. 4) - L'individuo nell'organizzazione (parte A)

(Videolezione n. 5) - L'individuo nell'organizzazione (parte B)

(Videolezione n. 6) - La struttura dell'organizzazione (parte A)

(Videolezione n. 7) - La struttura dell'organizzazione (parte B)

(Videolezione n. 8) - I processi aziendali (parte A)

(Videolezione n. 9) - I processi aziendali (parte B)

(Videolezione n. 10) - I processi aziendali (parte C)

(Videolezione n. 11) - L'organizzazione nel contesto e i fattori contingenti (parte A)

(Videolezione n. 12) - L'organizzazione nel contesto e i fattori contingenti (parte B)

(Videolezione n. 13) - L'organizzazione nel contesto e i fattori contingenti (parte C)

(Videolezione n. 14) - Applicazioni sull'organizzazione d'impresa (parte A)

(Videolezione n. 15) - Applicazioni sull'organizzazione d'impresa (parte B)

SECONDA PARTE

I processi decisionali

(Videolezione n. 16) - Le decisioni nelle organizzazioni: razionalità limitata e aspetti cognitivi (parte A)

(Videolezione n. 17) - Le decisioni nelle organizzazioni: razionalità limitata e aspetti cognitivi (parte B)

(Videolezione n. 18) - Il processo decisionale: le fasi, gli approcci, il rischio e l'incertezza (parte A)

(Videolezione n. 19) - Il processo decisionale: le fasi, gli approcci, il rischio e l'incertezza (parte B)

(Videolezione n. 20) - Il processo decisionale: le fasi, gli approcci, il rischio e l'incertezza (parte C)

(Videolezione n. 21) - Le decisioni interattive: la teoria dei giochi (parte A)

(Videolezione n. 22) - Le decisioni interattive: la teoria dei giochi (parte B)

(Videolezione n. 23) - Le decisioni interattive: la teoria dei giochi (parte C)

(Videolezione n. 24) - Il ruolo del tempo: decisioni e turbolenza ambientale (parte A)

(Videolezione n. 25) - Il ruolo del tempo: decisioni e turbolenza ambientale (parte B)

(Videolezione n. 26) - Applicazioni sui processi decisionali (parte A)

(Videolezione n. 27) - Applicazioni sui processi decisionali (parte B)

(Videolezione n. 28) - Applicazioni sui processi decisionali (parte C)

(Videolezione n. 29) - Applicazioni sui processi decisionali (parte D)

TERZA PARTE

Il marketing

(Videolezione n. 30) - Il marketing management: processi, organizzazione e tendenze (parte A)

(Videolezione n. 31) - Il marketing management: processi, organizzazione e tendenze (parte B)

(Videolezione n. 32) - Il marketing management: processi, organizzazione e tendenze (parte C)

(Videolezione n. 33) - L'analisi di mercato: previsione della domanda e segmentazione (parte A)

(Videolezione n. 34) - L'analisi di mercato: previsione della domanda e segmentazione (parte B)

(Videolezione n. 35) - L'analisi di mercato: previsione della domanda e segmentazione (parte C)

(Videolezione n. 36) - La strategia di marketing: posizionamento e marketing mix (parte A)

(Videolezione n. 37) - La strategia di marketing: posizionamento e marketing mix (parte B)

(Videolezione n. 38) - La strategia di marketing: posizionamento e marketing mix (parte C)

(Videolezione n. 39) - La strategia di marketing: posizionamento e marketing mix (parte D)

(Videolezione n. 40) - Applicazioni sul marketing (parte A)

(Videolezione n. 41) - Applicazioni sul marketing (parte B)

(Videolezione n. 42) - Applicazioni sul marketing (parte C)

QUARTA PARTE

Gli acquisti

(Videolezione n. 43) - Le scelte strategiche di “make or buy”: la tendenza verso l’outsourcing (parte A)

(Videolezione n. 44) - Le scelte strategiche di “make or buy”: la tendenza verso l’outsourcing (parte B)

(Videolezione n. 45) - Gli acquisti: processi e strumenti (parte A)

(Videolezione n. 46) - Gli acquisti: processi e strumenti (parte B)

(Videolezione n. 47) - Gli acquisti: processi e strumenti (parte C)

(Videolezione n. 48) - La gestione della partnership (parte A)

(Videolezione n. 49) - La gestione della partnership (parte B)

(Videolezione n. 50) - Supply chain management: gestione di una rete complessa di imprese (parte A)

(Videolezione n. 51) - Supply chain management: gestione di una rete complessa di imprese (parte B)

(Videolezione n. 52) - Applicazioni sugli acquisti (parte A)

(Videolezione n. 53) - Applicazioni sugli acquisti (parte B)

(Videolezione n. 54) - Applicazioni sugli acquisti (parte C)

MODALITÀ DI ESAME ED EVENTUALI VERIFICHE DI PROFITTO IN ITINERE

L’esame finale consiste nello svolgimento di una prova scritta (che può essere sostenuta presso tutte le sedi d’Italia, compresa la sede centrale di Roma) o di una prova orale (che può essere svolta, unicamente, presso la sede centrale di Roma). Affinché gli studenti possano sostenere l’esame finale, gli stessi dovranno aver visionato almeno l’80% delle videolezioni presenti in piattaforma e dovranno aver partecipato alle attività di didattica interattiva.

La prova scritta, da redigere in 45 minuti, è composta da n. 31 domande a risposta multipla, aventi, ciascuna, n. 4 risposte, delle quali soltanto una è quella corretta. La prova orale consiste in un colloquio, durante il quale il docente formula allo studente n. 3 domande.

L’esame finale (prova scritta o prova orale), coerentemente con i risultati di apprendimento attesi, è finalizzato a misurare, mediante specifiche domande, la preparazione acquisita in relazione alla conoscenza e capacità di comprensione, alla capacità di applicare conoscenza e comprensione (con domande che consentono la valutazione rispetto a casi concreti) ed all’autonomia di giudizio (mediante domande che presuppongono la valutazione autonoma in ordine alle scelte da compiere ed alle soluzioni da proporre). Le attività di didattica interattiva consentono, invece, di verificare i risultati di apprendimento raggiunti rispetto alle abilità comunicative e alla capacità di apprendimento (contributo attivo dello studente al lavoro in piattaforma, attraverso interventi fondati, coerenti e originali nelle attività collaborative e interattive on-line; abilità e competenze dello studente attraverso esercizi e casi di studio realizzati in piattaforma).

Il voto finale dell’esame è determinato tenendo conto sia della valutazione della partecipazione al corso da parte dello studente (frequenza, intensità e qualità delle interazioni tra lo studente medesimo e il docente e tra lo studente stesso e gli altri studenti in piattaforma) nonché delle attività di didattica interattiva svolte, sia dell’esito della suddetta prova scritta o della prova orale.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE E DI GESTIONE DEI RAPPORTI CON GLI STUDENTI

L'iscrizione e i rapporti con gli studenti sono gestiti mediante la piattaforma informatica, la quale consente l'iscrizione al corso, la partecipazione a forum e tutoraggi, il download del materiale didattico e la comunicazione con il docente.

Durante il corso, un tutor assisterà gli studenti per lo svolgimento delle suddette attività.

ATTIVITÀ DI DIDATTICA EROGATIVA (DE)

- N. 54 videolezioni.

ATTIVITÀ DI DIDATTICA INTERATTIVA (DI)

- Partecipazione a una web conference.
- Esercizi e casi di studio.
- Lettura area FAQ.
- Svolgimento delle prove in itinere con feedback.
- Svolgimento della simulazione del test finale.

LIBRO DI RIFERIMENTO

- Spina, G. (2012), "La gestione dell'impresa - Organizzazione, processi decisionali, marketing, acquisti e supply chain", Rizzoli Etas (terza edizione).
- Spina, G., Crippa, L. e Golini, R. (2009), "Casi di gestione aziendale - Applicazioni pratiche, temi svolti", Etas.