GDF For Education

Percorsi per le Competenze Trasversali e l'Orientamento

PCTO - Welcome



GDF Gruppo Dirigenti Fiat

GDF for Education

Il nostro impegno nei progetti formazione scolastica

Da oltre 30 anni sosteniamo la formazione scolastica, una vera vocazione per il GDF. Dal 2015 siamo parte di un programma ministeriale che coinvolge le scuole del nostro territorio.

PCTO

Percorsi per le Competenze Trasversali e l’Orientamento

Il PCTO è un programma ministeriale rivolto a studenti delle terze-quarte di Licei e Istituti Tecnici.

L’obiettivo è coinvolgere i ragazzi su temi e processi aziendali così da aiutarli nell’orientamento professionale.

PCTO

I nostri numeri

70 dirigenti coinvolti nel tempo
15 scuole
+ 2000 studenti

PCTO

Un progetto al passo con i tempi

Il PCTO mira ad essere un supporto concreto per i ragazzi, per questo si evolve in linea con l’andamento del mercato del lavoro.

Quest’anno, ad esempio, sono stati aggiunti moduli relativi alla mobilità elettrica, alla guida autonoma.

PCTO

Il programma

Il PCTO prevede dei moduli formativi che uniscono lezioni frontali e workshop.
Nel dettaglio i temi trattati saranno:

- Stellantis e i suoi processi
- Finance
- Il futuro della mobilità
- Il lavoro ibrido
- Project Work

Stellantis e I suoi Processi

4 ore

(3 ore di lezione + 1 ora di lavoro in sottogruppi)

L'evoluzione industriale ed il contesto attuale

I processi Stellantis

Il Business Model Canvas

Il caso della «gelateria di Silvia»

Finance

4 ore

(3 ore di lezione e lavoro in sottogruppi)

Vengono trattati i temi base degli economics necessari agli studenti per svolgere il project work.

Ad esempio:
Stato Patrimoniale
Conto Economico
Flusso di Cassa
Bilancio

Viene svolto un esercizio «Drinkfast – avventura di un giovane imprenditore» per consolidare i concetti teorici.

Il futuro della mobilità

(3 ore di lezione)

All'interno dei moduli formativi saranno inseriti le novità di quest'anno:

eMobility: la normativa, le nuove batterie, le auto elettriche e ibride (come funzionano, prestazioni, autonomia) e la rete per la ricarica.

Guida Autonoma: cosa è oggi disponibile sulle auto e le prossime applicazioni.

Projectwork

(2 giorni in classe)

Il nuovo Projectwork si svolgerà in 2 giornate a scuola per un totale di 8 ore e consisterà nel far presentare ad ogni scuola un'idea innovativa.

Ogni classe verrà suddivisa in 5 sottogruppi, tante quante sono le aree funzionali:
Pianificazione/sviluppo
Commerciale
Funzioni industriali
HR
Finance

I tutor GDF riceveranno un format per la costruzione del progetto

LA SUDDIVISIONE IN TEAM DELLA CLASSE

I processi Stellantis

TEAM 1
Pianificazione e sviluppo

- Product Planning
- Style
- Product Development
- Purchasing

TEAM 3
Operation

- Manufact. & Quality
- Supply Chain

TEAM 6
Project management

- Project management

TEAM 4
HR IT

- Human Resources
- ICT

TEAM 5
Finance

- Finance

TEAM 2
Commerciale

- Brand
- Sales
- After Sales

LE FASI DEL PROJECT WORK

Fase 1 - Abstract

Tutti i gruppi partecipano alla scelta dell'azienda condividendo:

- Tipologia di servizio/prodotto
- Ricavi attesi primo e secondo anno di esercizio
- Target cliente e territorio
- Suddivisione dei sottogruppi

Output:

- Descrizione dell'impresa
- SWOT analisi
- CANVAS



LE FASI DEL PROJECT WORK

Fase 2 – Lavoro in sottogruppi

TEAM6 – PROJECT MANAGEMENT: Output: funzione trasversale che coordina i 5 team, unisce la presentazione e si occupa di benchmark con altre aziende del settore scelto. Formato da un rappresentate per ogni team.

TEAM1 – Pianific. e Sviluppo

Output: descrizione tecnica del prodotto servizio, definizione dei tempi di realizzazione sulla base delle risorse disponibili.
Realizzazione di un Gantt di progetto per start up azienda (primo anno).
Definire staff

TEAM2 -Commerciale

Output: definire le fasi di costruzione dell'identità aziendale e brand.
Analisi di mercato per identificare target cliente e territorio.
Identificare 3 aziende leader e valutare eventuali punti di forza e deboli.
Selezionare modalità di comunicazione commerciale e costo (verificato).
Definire servizio after sales (organizzazione, risorse ecc..). Definire staff

TEAM3 – Operation

Output: individuare location (capannone uffici ecc..) e relativo costo di mercato (valgono annunci affitto – vendita);
Individuare fornitori di beni e servizi (valgono prezzi da ricerca internet).
Definire i costi logistici (valgono costi acquisto, affitto, carburante, autostrada da internet).
Definire le procedure qualità.
Definire capacità produttiva , numero di addetti e organizzazione.
Definire staff

TEAM4 – Finance

Output: costruire il budget iniziale del primo anno condividendo con i Team i costi (la somma non può superare i costi definiti in fase 1.
Approvare le spese dei team sulla base delle richieste evitando extrabudget

Costruire conto economico primo e secondo anno di esercizio ed eventuali finanziamenti.
Definire staff

TEAM5 – ICT HR

Output: selezionare le risorse richieste da team 1,2, 3, 4 e 5 (linkedin), compensation, incentivi, benefit, tipologia di contratto tra quelli esistenti, piano di formazione (se previsto).
Definire organigramma.
Definire pc e cellulari per personale e costo di acquisto e abbonamento sim

LE FASI DEL PROJECT WORK

Fase 3 - Aggregazione

Presentazione dei lavori dei sottogruppi;
I gruppi presentano i lavori e finance verifica il budget; qualora il budget complessivo fosse superiore al previsto i gruppi devono decidere su cosa risparmiare

La fase di aggregazione termina con approvazione di:

Building e costi
Personale e costi
Costi di operation (macchinari, fornitori ecc..)
Costi di ICT
Costi commerciali e di aftersales
Costo denaro in caso di prestiti bancari

Output: approvazione budget

LE FASI DEL PROJECT WORK

Fase 3 - Aggregazione

Presentazione dei lavori dei sottogruppi;
I gruppi presentano i lavori e finance verifica il budget; qualora il budget complessivo fosse superiore al previsto i gruppi devono decidere su cosa risparmiare

La fase di aggregazione termina con approvazione di:

Building e costi
Personale e costi
Costi di operation (macchinari, fornitori ecc..)
Costi di ICT
Costi commerciali e di aftersales
Costo denaro in caso di prestiti bancari

Output: approvazione budget

LE FASI DEL PROJECT WORK

Fase 4 - Presentazione

Aggregazione dei lavori di gruppo in unica presentazione avendo cura di:

1) Efficacia comunicativa
2) Qualità grafica
3) Completezza delle informazioni
4) Tempistica di esposizione (circa 4 minuti)

Output:

1) Presentazione azienda (ppt, video ecc..)
2) Video di come hanno lavorato max 3 min.
3) 1 o più foto gruppo con tutor

NOTA: sono previsti esempi di GANTT, tabelle costo del lavoro, materiali etc...