

# EXPERTISE ROAD ALTE COMPETENZE INDUSTRIA 2021

Bologna, 18 ottobre 2018



## NOMESIS: partner tecnico del progetto

*Siamo un istituto di ricerca, consulenza e formazione  
fondato nel 1989, operiamo su tutto il territorio italiano e internazionale*

**“VEDERE CON GLI OCCHI DELLA MENTE”**

[www.nomesis.it](http://www.nomesis.it)



**N O M E S I S**





Individuare i fabbisogni di professionalità (di 9 settori produttivi\*) al fine di supportare il sistema formativo (ITS/IFTS rete politecnica ER) nella predisposizione di un'offerta formativa in linea con le esigenze delle imprese di settore, relativamente ai profili tecnici ad elevata specializzazione.

\*Meccatronica; Logistica; Motoristica; Packaging-automazione; Alimentare; Biomedicale; Ceramica; Energia-Ambiente; Servizi.



What's

# TRENDING?

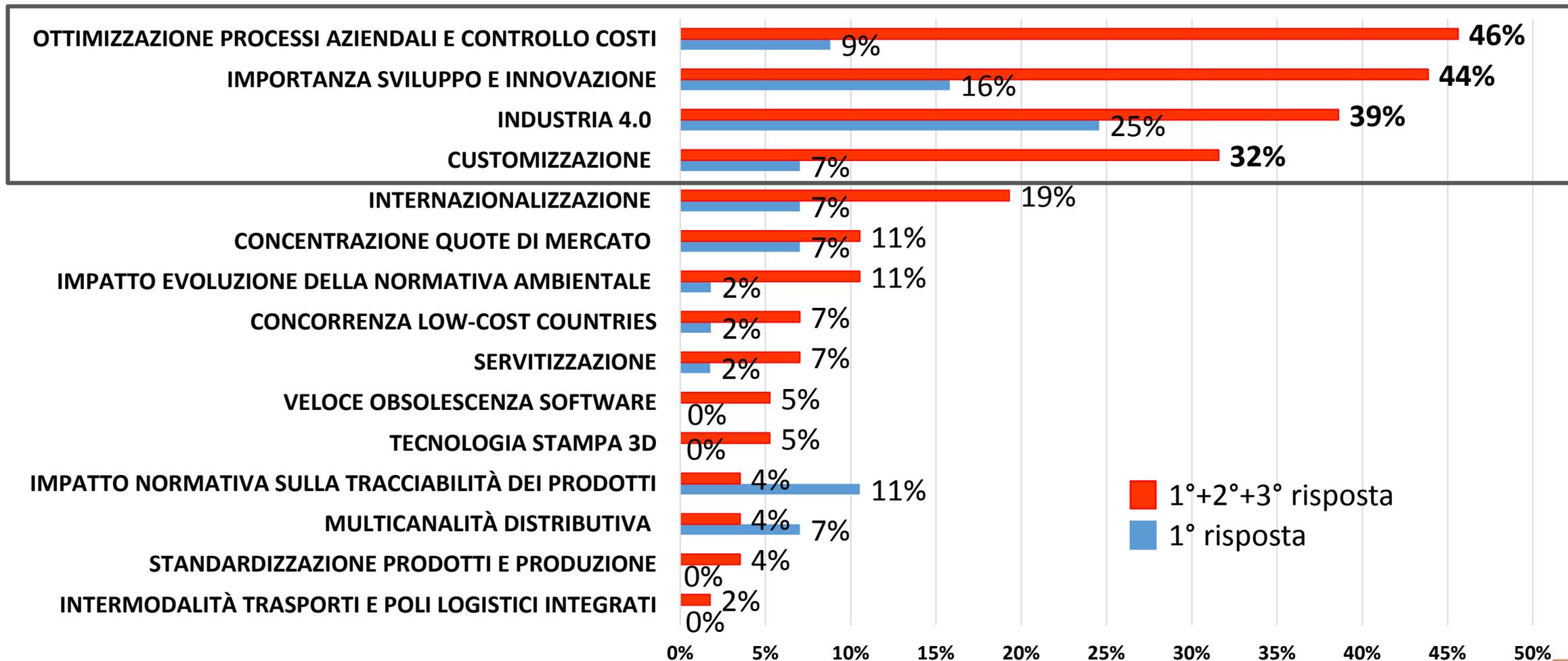
Quali trend e  
cambiamenti nei  
prossimi 5-10 anni,  
secondo le aziende?



# TREND NEI PROSSIMI 5-10 ANNI



D: QUALI SONO I CAMBIAMENTI CHE NEI PROSSIMI 5-10 ANNI IMPATTERANNO MAGGIORMENTE SULLA SUA AZIENDA? INDICHI I TRE PIÙ IMPORTANTI TRA QUELLI RIPORTATI DI SEGUITO





Dai trend alle sfide:  
quali ambiti di  
intervento prioritari  
per affrontare i  
trend?



Gestione integrata dei processi aziendali (approccio *end-to-end*)



Innovazione di prodotto, materiale e packaging (nuovi bisogni/usi)



Sfide emerse nei focus group

Presidio nuovi mercati e canali di vendita (internazionalizzazione)



Automazione, robotizzazione della produzione con applicativi ICT

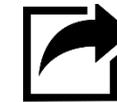




Sviluppo prodotti *smart*  
interconnessi (per valorizzare  
hardware del prodotto meccanico)



Analytics: gestione, elaborazione  
ed utilizzo di dati e informazioni  
derivanti dai big data



Sfide emerse nei  
focus group

Servitizzazione e  
personalizzazione soluzioni



Adeguamento alle  
normative/aspetti regolatori  
(soprattutto ambientali)





Quali professionalità  
per affrontare le  
sfide?



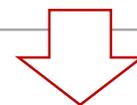
In funzione delle sfide, sono stati identificati, per ogni settore, i profili professionali ritenuti prioritari. Per ognuno è stata in seguito elaborata una scheda analitica con le seguenti informazioni:

Sfida prioritaria per settore?

Cosa dovrebbe fare?

Dove è inserito?

Quali conoscenze tecniche?

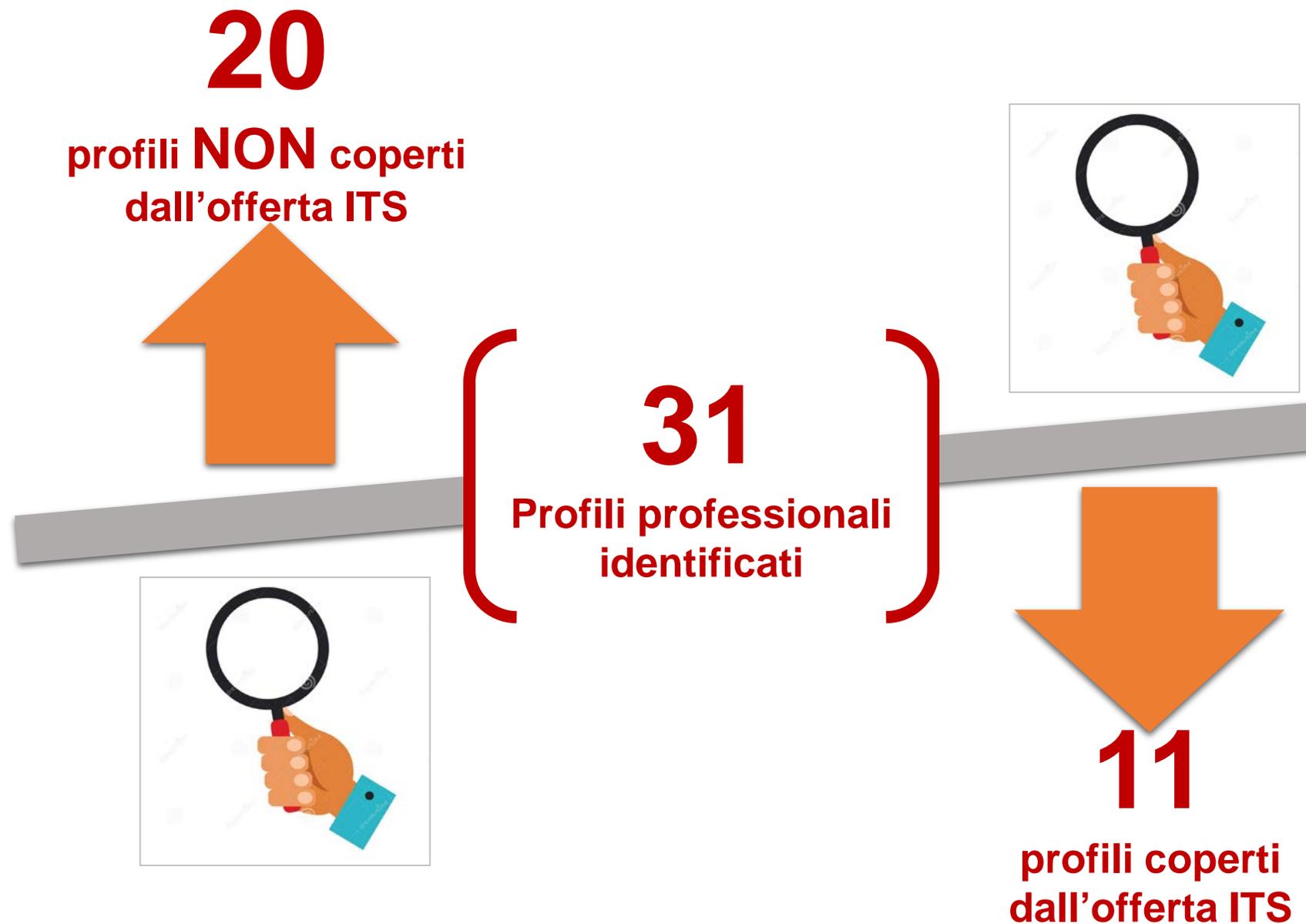


Informazioni per  
progettazione percorsi



## PROFILI PROFESSIONALI: Esempio di scheda analitica

SETTORE ANALIZZATO?	Motoristica
SFIDA PRIORITARIA PER IL SETTORE?	Analytics: gestione, elaborazione ed utilizzo di dati e informazioni aziendali
PROFILO PROFESSIONALE IDENTIFICATO	<b>Tecnico di soluzioni di data analytics</b>
COSA DOVREBBE FARE?	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Gestire il processo di raccolta (<i>data mining</i>), controllo, organizzazione, trasformazione e analisi (elaborazione report) dei dati aziendali attraverso lo sviluppo di soluzioni mirate a supporto delle decisioni e strategie aziendali</li></ul>
DOVE È INSERITO?	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ IT/R&amp;D/controlling</li></ul>
QUALI CONOSCENZE/COMPETENZE TECNICHE DOVREBBE POSSEDERE?	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Statistica per lettura dati e loro significatività</li><li>▪ Tecniche di data mining</li><li>▪ Gestione database</li><li>▪ Data analytics</li><li>▪ Reporting</li><li>▪ Programmi di simulazione (gaming)</li><li>▪ Programmi di visualizzazione base dati (Es. Tableau)</li></ul>
NOTE PER PROGETTAZIONE	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Non disponibile un percorso ITS specifico sul profilo in oggetto per settore Motoristica</li></ul>





In seguito ai focus group, le aziende (tramite web survey) hanno indicato, per ogni profilo professionale:

	1 =per nulla	2	3	4	5	6	7	8	9	10 = moltissimo	Non saprei
<b>PROFILO PROFESSIONALE:</b> <u>Tecnico esperto in soluzioni di data analytics</u>											
<b>PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITA':</b> - Gestire il processo di raccolta ( <i>data mining</i> ), controllo, organizzazione, trasformazione e analisi dei dati aziendali (elaborazione report) attraverso lo sviluppo di soluzioni mirate a supporto delle decisioni e strategie aziendali.											
*											
<b>GRADO DI IMPORTANZA</b> Quanto questo profilo è attualmente importante per la sua azienda?	<input type="radio"/>										
<b>GRADO DI PRESENZA</b> Quanto queste mansioni e responsabilità sono oggi presidiate in azienda?	<input type="radio"/>										

$$\left[ \text{GAP} \right] = \left[ \text{IMPORTANZA} \right] - \left[ \text{PRESENZA} \right]$$

(quanto è importante già oggi?)      (quanto è presente oggi?)



A titolo esemplificativo viene presentato, per ogni settore, soltanto il profilo con il gap maggiore:

<b>LOGISTICA</b>	<b>IMPORTANZA (A)</b>	<b>PRESENZA (B)</b>	<b>GAP (A-B)</b>
Tecnico per la distribuzione multicanale e la logistica intermodale	10	5	<b>5</b>
<b>MOTORISTICA</b>	<b>IMPORTANZA (A)</b>	<b>PRESENZA (B)</b>	<b>GAP (A-B)</b>
Tecnico esperto di soluzioni di data analytics	6	2,3	<b>3,7</b>
<b>BIOMEDICALE</b>	<b>IMPORTANZA (A)</b>	<b>PRESENZA (B)</b>	<b>GAP (A-B)</b>
Tecnico per la gestione di processo end-to-end e per la servitizzazione nel settore biomedicale	6,7	3,3	<b>3,4</b>

NOTA: Per il settore packaging-automazione sono state elaborate le schede dei profili professionali ma non è stato possibile misurare il gap, in quanto non ci sono state imprese del settore che hanno preso parte alla web survey

# PROFILI CON GAP PIÙ ELEVATO



<b>CERAMICA</b>	<b>IMPORTANZA (A)</b>	<b>PRESENZA (B)</b>	<b>GAP (A-B)</b>
Tecnico nella gestione dei processi produttivi del settore ceramica con focus sull' <i>organizzazione del lavoro e la manutenzione predittiva</i>	8,2	4,8	<b>3,4</b>
<b>ALIMENTARE</b>	<b>IMPORTANZA (A)</b>	<b>PRESENZA (B)</b>	<b>GAP (A-B)</b>
Tecnico in meccatronica esperto in processi produttivi alimentari	8,4	5,3	<b>3,1</b>
<b>ENERGIA E AMBIENTE</b>	<b>IMPORTANZA (A)</b>	<b>PRESENZA (B)</b>	<b>GAP (A-B)</b>
Tecnico per l'energy management	6,5	3,8	<b>2,7</b>
<b>MECCATRONICA</b>	<b>IMPORTANZA (A)</b>	<b>PRESENZA (B)</b>	<b>GAP (A-B)</b>
Product & Market innovation manager	8,2	5,8	<b>2,4</b>
<b>SERVIZI</b>	<b>IMPORTANZA (A)</b>	<b>PRESENZA (B)</b>	<b>GAP (A-B)</b>
Tecnico progettista di soluzioni per l'erogazione di servizi esternalizzati alle aziende	6,6	5,1	<b>1,5</b>



Come allineare  
domanda-offerta e  
rendere produttivo  
il rapporto con gli enti  
formativi?



## CRITICITÀ

(emerse dal tavolo di confronto tra:

**AZIENDE,  
ENTI FORMATIVI,  
CONFINDUSTRIE,  
FEDERMANAGER)**

## Scarsa valorizzazione dei profili tecnici

(Percezione socialmente diffusa dei ruoli tecnici come figure professionali «di serie B»: questo porta, già nella scuola media inferiore, ad una scarsa valorizzazione dei percorsi tecnici).

## Ripensare l'orientamento

(Ripensamento dell'orientamento da fondare sul pieno riconoscimento dei differenti tipi di sapere e sulla valorizzazione delle differenti tipologie di apprendimento/intelligenza).

## Più coinvolgimento delle aziende

(Necessità di definire strumenti e metodi che consentano di favorire e rendere più veloce lo scambio e il confronto tra enti formativi e aziende in merito ai fabbisogni di professionalità).

## Scarsa conoscenza ITS

(in generale la conoscenza dei percorsi ITS è ancora limitata tra studenti e famiglie. Anche le aziende non sempre identificano questa tipologia di percorsi).

# ACTION LEARNING: le soluzioni proposte

## Co-progettazione

Coinvolgere le aziende nell'identificazione e progettazione di percorsi formativi, stage applicativi avanzati e alternanza scuola-lavoro.

## Database Job Description

Costruire - per i vari settori identificati - un database delle Job Description dei profili tecnici richiesti dalle aziende da utilizzare per la programmazione degli indirizzi scolastici a più livelli (Iti, Its, Ifts, Università).

## App recruiting profili tecnici

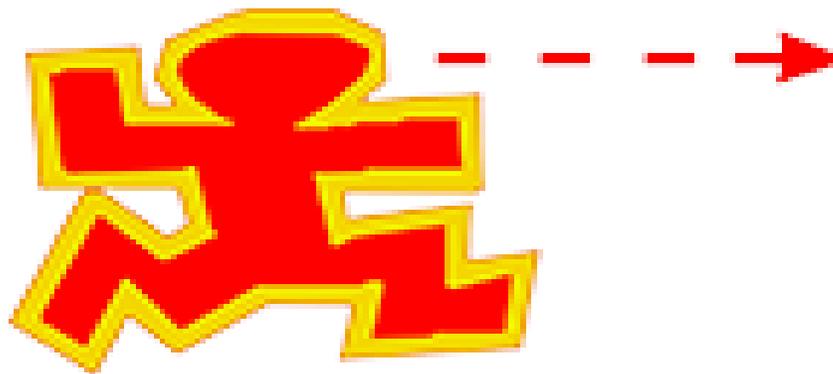
Sviluppare un'applicazione per smartphone/tablet a cui possono accedere aziende, scuola e studenti/famiglie così da orientarne le scelte e rendere veloce la ricerca di profili professionali da inserire in azienda.

## Nuovi strumenti di orientamento

a) video che raccontino i settori e le storie imprenditoriali di successo per rendere attrattivi l'azienda e i profili tecnici; b) aziende che si presentano direttamente nella scuole c) campagne di comunicazione per aumentare l'appeal dei settori meno attrattivi.



# Grazie



**n o m e s i s**

[www.nomesis.it](http://www.nomesis.it)

**DANIELA BANDERA**  
daniela.bandera@nomesis.net  
Amministratore Delegato

**STEFANO MINO**  
stefano.mino@nomesis.net  
Project manager

**NICOLA URBINO**  
nicola.urbino@nomesis.net  
Ricercatore esperto in metodologie  
qualitative e quantitative

**NOMESIS**  
Via Giovanni XXIII, 74  
25086 - REZZATO (BS)  
Tel: 030.2793124