

Allegato 2- QUESTIONARIO DI CONSULTAZIONE DELLE ORGANIZZAZIONI RAPPRESENTATIVE DELLA PRODUZIONE E DELLE PROFESSIONI (Art. 11 DM 270/04) a.a. 2016/2017

Denominazione del Corso di Studio: Bachelor course in Business Administration & Economics

Classe: L33 - L18

(Sede: Università degli studi di Roma Tor Vergata)

Dipartimento: Economia e Finanza, Management e Diritto

Facoltà/Macroarea: Economia

Il presente questionario fornisce predisporre un'offerta formativa che risponda ai più ampi bisogni della società e del mercato del lavoro.

Il questionario è affiancato da una scheda contenente le principali informazioni sul corso di studio, con la presentazione degli obiettivi e delle attività formative.

ORGANIZZAZIONE CONSULTATA

Denominazione	ALLEANZA ASSICURAZIONI SPA
Sede	Piazza Istria 2
Ruolo dell'intervistato all'interno Organizzazione (azienda, ente,...)	Sales manager – Coordinatore insieme a Davide Natali del progetto Università
Data della compilazione	08/11/2016

1 – DENOMINAZIONE DEL CORSO

	Decisamente SÌ	Più SÌ che NO	Più NO che SÌ	Decisamente NO
1.a Ritiene che la denominazione del corso comunichi in modo chiaro le finalità del corso di studio?	X			

1.b Osservazioni e/o suggerimenti	INSERISCO IL GIUDIZIO SULLE FIGURE PROFESSIONALI ATTINENTI AL PERCORSO LAVORATIVO IN AZIENDA
-----------------------------------	--

2 – FIGURE PROFESSIONALI E MERCATO DEL LAVORO

2.a Ritiene che le figure professionali che il corso intende formare siano rispondenti alle esigenze del settore/ambito professionale/produttivo?	Decisamente SÌ	Più SÌ che NO	Più NO che SÌ	Decisamente NO	Eventuali osservazioni o proposte
Contabili					
Tecnici dell'acquisizione delle informazioni					
Tecnici dell'organizzazione e della gestione dei fattori produttivi					
Tecnici della gestione finanziaria	X				
Tecnici del lavoro bancario					
Approvvigionatori e responsabili acquisti					
Periti commerciali					
Tecnici della vendita e della distribuzione	X				
Tecnici del marketing					
Tecnici dei servizi per l'impiego					
2.b Ritiene che le figure professionali che il corso si propone di formare possano essere richieste dal mercato del lavoro nei prossimi dieci anni?	Decisamente SÌ	Più SÌ che NO	Più NO che SÌ	Decisamente NO	Eventuali osservazioni o proposte
Contabili					
Tecnici dell'acquisizione delle informazioni					

Tecnici dell'organizzazione e della gestione dei fattori produttivi					
Tecnici della gestione finanziaria	X				
Tecnici del lavoro bancario					
Approvvigionatori e responsabili acquisti					
Periti commerciali					
Tecnici della vendita e della distribuzione	X				
Tecnici del marketing					
Tecnici dei servizi per l'impiego					
2.c Ritiene che le figure professionali che il corso si propone di formare siano rispondenti alle esigenze della sua Organizzazione o delle Organizzazioni / realtà professionali che Lei rappresenta (azienda, ente,...)?	Decisamente SÌ	Più SÌ che NO	Più NO che SÌ	Decisamente NO	Eventuali osservazioni o proposte
Contabili					
Tecnici dell'acquisizione delle informazioni					
Tecnici dell'organizzazione e della gestione dei fattori produttivi					
Tecnici della gestione finanziaria	X				
Tecnici del lavoro bancario					
Approvvigionatori e responsabili acquisti					
Periti commerciali					
Tecnici della vendita e della distribuzione	X				
Tecnici del marketing					
Tecnici dei servizi per l'impiego					
3 – RISULTATI DI APPRENDIMENTO ATTESI					
3.a Ritiene che i risultati di apprendimento (in termini di conoscenze e capacità di applicarle) che il corso di studio si propone di raggiungere nelle diverse aree di apprendimento (gruppi di discipline) sono rispondenti alle competenze che il mondo produttivo richiede per le figure professionali previste?	Conoscenza e comprensione		Capacità di applicare conoscenza e comprensione		Eventuali osservazioni o proposte
	SI	NO	SI	NO	
Aziendale	X				
Economico	X				
Statistico-matematico					
Giuridico					
3.b Ritiene che le attività di tirocinio e stage svolte all'interno del corso siano adeguate?	Decisamente SÌ X	Più SÌ che NO	Più NO che SÌ	Decisamente NO	Dipende dalla integrazione formazione/lavoro concordata con la azienda

Ha altre osservazioni rispetto al progetto qui presentato?

Abbiamo evidenziato il giudizio sui i profili professionali di interesse per il settore assicurativo e la tipologia di "candidato" per il percorso professionale di Alleanza.

Alleanza punta a creare Manager che siano dei professionisti per i clienti ed un punto di riferimento per l'Azienda Stessa in termini di gestione, motivazione e formazione di risorse umane.

Il profilo che ci può interessare è una figura ibrida a metà tra il tecnico della gestione finanziaria e un tecnico della vendita. Un sales manager responsabile finanziariamente della gestione del punto vendita in economia sia con riferimento agli obiettivi di vendita sia con riferimento alla corretta gestione dell'incasso dei premi assicurativi.

Siamo inoltre disponibili a seguire dei workshop e dei gruppi di lavoro sui punti di seguito evidenziati.



1)Tecnici della gestione finanziaria: In ambito economico/aziendale la valutazione dei risultati finanziari di un punto vendita assicurativo. Concetti generali ed esempi pratici del monitoraggio e della valutazione dei risultati attraverso indicatori sintetici.

La spiegazione dettagliata del controllo sui flussi di cassa con riferimento al sistema informativo contabile adottato dalla azienda ALLNET

2)Tecnici di vendita: le fasi della vendita in Alleanza, approccio e valutazione dei risultati.

La qualità della vendita: indicatori utilizzati ed importanza strategica per l'azienda. Per customer satisfaction e valutazione della crescita professionale del personale.