

“CATTANEO - DELEDDA” MODENA

Strada degli Schiocchi 110 - 41124 Modena - tel. 059/353242
 C.F.: 94177200360 Codice Univoco: UFQMDM

mail: morc08000g@istruzione.itpec: morc08000g@pec.istruzione.it<http://www.cattaneodeledda.gov.it>**QUESTIONARIO VISITE AZIENDALI**

| COGNOME | NOME | CLASSE | DATA |
|---------|------|--------|------|
| | | | |

a) Dati dell'azienda:

1. Denominazione azienda: _____
2. Forma giuridica: _____
3. Sede legale: _____
4. Sede operativa: _____

b) Descrizione dell'attività

- PRODOTTO (indica quale) _____
- SERVIZIO (indica quale) _____

c) Le risorse umane:

1. Quante persone lavorano nella sede visitata?
 meno di 15 oltre 15 (indica il n. _____)
2. Sono previsti servizi o particolari attenzioni per i dipendenti? _____

d) L'Investimento:

1. Approvvigionamento:
 - quali sono le principali materie prime impiegate? _____
 - da dove provengono le materie prime?
 CANALE INTERNO (Italia) CANALE ESTERNO (Estero)
 - quanti fornitori ha in media l'impresa?
 FINO A 5 OLTRE A 5
 - i rapporti con i fornitori sono consolidati o si ricerca ogni volta il fornitore con le "condizioni" migliori?

 - perché? _____

1. con quale mezzo di trasporto? *(si può dare più di una risposta)*
- via aerea via ferrata via gommata

e) La produzione

- la produzione è su commessa o per il magazzino? _____
- quali sono le politiche di magazzino perseguite dall'azienda? _____
 - perché? _____
- ci troviamo di fronte ad un'azienda:
 - di produzione diretta commerciale

f) Mercato e sistema competitivo

2. Il mercato di riferimento si estende: *(si può dare più di una risposta)*
- all'interno della regione
 - in altre regioni
 - in paesi UE
 - in paesi extra UE
3. La strategia punta principalmente su:
- il contenimento dei costi per vendere a prezzi più bassi dei concorrenti
 - l'eccellenza dell'offerta per differenziarsi e vendere a prezzi più alti dei concorrenti
4. Le tipologie di clienti ai quali si rivolge la strategia sono:
- poche
 - molte
5. Qual è la principale condizione di vantaggio su cui fa specificamente leva l'impresa:
- basso costo della manodopera
 - vicinanza al mercato
 - finanziamenti di capitale proprio e capitale di terzi
 - scarsa concorrenza
 - forti investimenti in ricerca e sviluppo
 - altro *(specificare)*.....

g) Prodotto/servizio

1. In quale fascia di mercato si colloca il prodotto/servizio?
- alta
 - media
 - bassa
2. Qual è l'aspetto che differenzia maggiormente il prodotto/servizio da quelli offerti dalla concorrenza?
- prezzo
 - qualità
 - innovazione / creatività
 - sviluppo tecnologico
 - altro *(specificare)*.....
3. Il processo produttivo viene svolto:
- all'interno dell'azienda
 - all'esterno dell'azienda
 - parte all'interno e parte all'esterno dell'azienda
- specificare cosa viene esternalizzato: _____

4. Il prodotto/servizio viene distribuito attraverso:
- canali gestiti da terzi
 - canali gestiti direttamente dall'azienda
5. L'azienda ha ottenuto una Certificazione di Qualità?
 SI NO
6. L'azienda effettua un Bilancio sociale?
 SI NO
- Perché? _____

Domande aperte:

1) Sintetizza quanto detto in azienda

2) Come si sono atteggiati in azienda (linguaggio, ambiente, abbigliamento, comportamenti, argomenti trattati)?

3) La visita ha influenzato i vostri orientamenti e programmi futuri?

4) Quali collegamenti avete riscontrato col vostro programma scolastico?

5) Alla luce di quanto è stato detto o visto durante la visita, quali carenze di conoscenze, competenze ed attitudini personali riterreste utili colmare?

6) Giudizio personale sulla visita in azienda (*cosa vi ha particolarmente colpito in questa visita? cosa non vi hanno detto o mostrato, che invece vi sareste aspettati? come/cosa dovrebbe esser diverso in un'altra visita?*)
