

Guida al dossier delle performance

Allegato A1

Requisiti e disposizioni per le candidate e i candidati così come indicatori e criteri per la valutazione dell'esame scritto: dossier delle performance (guida al dossier delle performance)

Versione definitiva approvata durante la seduta della CGQ del 24 settembre 2014

Modificazioni: 17 marzo 2016 (decisione della commissione GQ)
11 giugno 2018 (decisione della commissione GQ)
25 ottobre 2019 (decisione della commissione GQ)
24 giugno 2022 (decisione della commissione GQ)

Indice

1. Introduzione	2
2. Esame finale «Specialista della gestione PMI» Parte dell'esame: dossier delle performance	2
2.1. Esame orientato alle performance.....	2
2.2. Requisiti contenutistici per il dossier delle performance	2
2.3. Requisiti formali per il dossier delle performance	3
3. Giudizio e valutazione del dossier delle performance.....	4
3.1. Giudizio.....	4
3.2. Valutazione	11
4. Riparazione.....	12

1. Introduzione

Il presente allegato A1 *Requisiti e disposizioni per le candidate e i candidati così come indicatori e criteri per la valutazione dell'esame scritto: dossier delle performance (guida al dossier delle performance)* è parte integrante delle *Direttive sul regolamento d'esame «Specialista della gestione PMI»*.

Il documento informa le candidate e i candidati sui requisiti che vengono loro richiesti e presenta le disposizioni formali e contenutistiche per l'esame scritto. Allo stesso tempo questa guida illustra in modo trasparente gli indicatori e i criteri sulla base dei quali il dossier delle performance viene giudicato e valutato.

2. Esame finale «Specialista della gestione PMI» Parte dell'esame: dossier delle performance

2.1. Esame orientato alle performance

Con l'esame orientato alle performance le candidate e i candidati mostrano di avere acquisito le competenze descritte nei sei moduli e di utilizzarle e attuarle concretamente nella loro pratica professionale. Sono anche in grado di trasferire queste competenze ad altre situazioni e imprese.

2.2. Requisiti contenutistici per il dossier delle performance

Nel loro dossier delle performance le candidate e i candidati descrivono e analizzano la loro competenza gestionale e mostrano come la mettono in pratica e la applicano nell'impresa. Con ciò coprono tutti i campi d'attività (direttive capitolo 2.5.1) e pertanto le competenze e i contenuti di tutti i moduli (direttive capitolo 2.5.2 ss.).

Con la descrizione e l'analisi di situazioni operative concrete e delle risoluzioni dei problemi e delle attuazioni concrete, in esse contenute, le candidate e i candidati comprovano la loro competenza operativa (direttive capitolo 2.5.1) conformemente al profilo professionale (direttive capitolo 2.5.2 ss.). Mostrano in tal modo di disporre delle competenze previste da tutti e sei i moduli.

Oltre alla descrizione delle situazioni operative con risoluzioni dei problemi e attuazioni concrete analizzano le peculiarità della loro azienda e del loro ambito di responsabilità. Viene documentata la risoluzione del problema/l'attuazione concreta. Le candidate e i candidati giudicano le risoluzioni dei problemi/attuazioni in relazione ai punti forti/deboli così come alle opportunità/ai rischi (SWOT). Illustrano prospettive e/o proposte per miglioramenti o risoluzioni dei problemi/attuazioni alternative.

Le competenze che non sono descritte dalle candidate e dai candidati nel dossier delle performance possono essere esaminate dalle perite e dagli periti durante il colloquio d'esame.

2.3. Requisiti formali per il dossier delle performance

Forma e lunghezza	<ul style="list-style-type: none"> • Minimo 25 pagine fino a massimo 40 pagine A4, incl. grafici e immagini • Per il «certificato addizionale» ulteriori 5 pagine • Allegato di massimo 15 pagine; può essere utilizzato per una migliore comprensione del dossier delle performance e come ulteriore documentazione. L'allegato influisce solo limitatamente e indirettamente sulla valutazione. Serve alle perite d'esame e ai periti d'esame per una migliore comprensione del dossier delle performance.
Tipo di carattere e dimensioni del carattere	Arial 11, interlinea 1,5
Struttura del dossier	<ul style="list-style-type: none"> • Copertina • Dichiarazione di autonomia sottoscritta • Breve curriculum vitae • Indice • Introduzione • Parte principale • Conclusione <p style="margin-left: 200px;">} Da un minimo di 25 a un massimo di 40 pagine A4 (certificato addizionale al massimo 5 pagine A4)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Allegato, al massimo 15 pagine, incl. elenco delle fonti in caso di fonti esterne come ad esempio citazioni e modelli; non è necessario indicare le fonti proprie come ad esempio il codice aziendale
Tipo di consegna	<ul style="list-style-type: none"> • 3 copie stampate e rilegate per posta • 1 copia elettronica in formato PDF per e-mail o su supporto dati a: <p style="margin-left: 40px;">Formazione imprenditori PMI Svizzera Segretariato degli esami Im Usserdorf 6 8913 Ottenbach Tel. 043 243 46 76 info@fipsvizzera.ch</p>

Nota

I dossier che **non soddisfano queste disposizioni formali verranno respinti**. Con ciò si intende sospesa l'ammissione all'esame.

La tassa d'esame viene rimborsata alla candidata/al candidato al netto di CHF 450 per le incombenze amministrative della commissione d'esame.

3. Giudizio e valutazione del dossier delle performance

3.1. Giudizio

L'introduzione...

... si riferisce al campo d'attività	... si riferisce alle situazioni operative	... viene valutata in base ai seguenti criteri/indicatori	Punti possibili
A Io e l'impresa	A1 Partecipare attivamente alla creazione delle norme e dei valori dell'impresa	Descrizione dell'azienda: le candidate e i candidati descrivono la loro azienda (settore, dimensioni, ambito ecc.)	1
	A2 Interazione con se stessi	Descrizione del proprio ruolo in azienda: le candidate e i candidati illustrano il loro ruolo nell'impresa, la loro funzione e l'ambito di responsabilità in cui operano.	1
	A3 Utilizzo delle proprie risorse temporali		
E Strategia	E1 Posizionare l'impresa in modo strategico e duraturo; includere una prospettiva esterna e una prospettiva imprenditoriale	Descrizione della strategia imprenditoriale: le candidate e i candidati illustrano la strategia imprenditoriale e la loro partecipazione allo sviluppo della stessa.	1
	E2 Definire il processo d'impresa e di produzione		
G Cultura d'impresa	G1 Creare una cultura d'impresa	Descrizione della cultura d'impresa: le candidate e i candidati illustrano la cultura d'impresa e la loro partecipazione allo sviluppo della stessa.	1
L Sviluppo dell'impresa	L1 Rilevare il livello oggettivo e il livello relazionale nel cambiamento organizzativo	Descrizione dello sviluppo dell'impresa: le candidate e i candidati illustrano la storia della fondazione e le prospettive di sviluppo dell'impresa e la loro partecipazione attiva nel processo.	1

La parte principale...

... si riferisce al campo d'attività	... si riferisce alle situazioni operative	... viene valutata in base ai seguenti criteri/indicatori	Punti possibili
		Le candidate e i candidati mostrano di essere in grado di (nei campi d'attività B, C, D, F, H, I, J, K):	
B Agire in maniera efficace nella propria impresa	B1 Riflettere sul proprio ruolo e definirlo	Criteri/indicatori da 1 a 13	
	B2 Includere gli aspetti familiari	1. Gestire autonomamente la loro impresa, ossia sanno valutare l'impresa per mezzo di strumenti d'economia aziendale.	2
	B3 Far fronte a situazioni quotidiane e difficili	2. Vedere l'impresa in maniera globale, valutarne le attività imprenditoriali, assegnarle ai singoli settori d'attività dell'impresa e delegare i compiti in modo chiaro.	2
	B4 Far fronte alle situazioni di conflitto	3. Riconoscere dalle analisi del contesto imprenditoriale i potenziali dell'impresa o i problemi così come definire misure imprenditoriali concrete influenzando in modo positivo la propria impresa.	1
	B5 Rispettare la gestione del tempo	4 Rilevare i nessi tra l'obiettivo dell'impresa e le condizioni quadro economico-aziendali.	1
	B6 Prendere decisioni e gestirle	5. Avere una visione d'insieme del contesto in cui opera l'impresa e vedere gli sviluppi globali sui mercati nell'ottica della propria impresa.	1
	B7 Definire le risorse		
	B8 Stabilire un quadro di orientamento normativo		

... si riferisce al campo d'attività	... si riferisce alle situazioni operative	... viene valutata in base ai seguenti criteri/indicatori	Punti possibili
C Valutare e rendere utilizzabili per la propria impresa le sfere d'attività	C1 Riconoscere i cambiamenti in corso nei diversi ambiti d'attività dell'impresa	Criteri/indicatori da 1 a 13 6. Far fronte in modo professionale, sulla base delle loro conoscenze specifiche acquisite, ai compiti di gestione del personale, ossia reclutare e assumere gli specialisti così come guidare i dipendenti ricorrendo a principi che sono al passo con i tempi. 7. Utilizzare gli strumenti di una gestione responsabile dell'impresa (Corporate Social Responsibility [CSR]) e dei sistemi di gestione ambientale applicandoli a regola d'arte. 8. Presentare abilmente se stessi e l'impresa ai gruppi d'interesse e commercializzare in maniera ottimale i prodotti e/o i servizi. 9. Stabilire e predisporre una struttura organizzativa interna ben pensata e processi organizzativi all'interno dell'impresa. 10. Avere una visione d'insieme della situazione finanziaria dell'impresa e giudicare i bilanci annuali sulla base delle loro conoscenze di contabilità aziendale. 11. Collegare tra loro i moduli: le candidate e i candidati mostrano di saper applicare le competenze derivanti da almeno quattro moduli collegandole tra di loro. Rappresentano gli effetti di una decisione sull'impresa nel suo complesso.	2
	C2 Conoscere la sfera d'attività Società e renderla utilizzabile per l'impresa		2
	C3 Conoscere la sfera d'attività Natura e renderla utilizzabile in modo duraturo per l'impresa		1
	C4 Conoscere la sfera d'attività Tecnologia e renderla utilizzabile per l'impresa		2
	C5 Conoscere la sfera d'attività Economia e renderla utilizzabile per l'impresa		
D Includere i gruppi d'interesse nelle riflessioni imprenditoriali	D1 Riflettere sulle pretese e sugli interessi di terzi verso l'impresa nel quadro dell'operato dell'impresa e attuarli	1	
	D2 Definire, comprendere le persone, le organizzazioni e le istituzioni dei settori economici, ambientali e sociali (incl. consumatori), che hanno pretese verso l'impresa, e valutarne l'importanza per l'impresa	3	

... si riferisce al campo d'attività	... si riferisce alle situazioni	... viene valutata in base ai seguenti	Punti
---	---	---	--------------

	operative	criteri/indicatori	possibili
	D3 Interagire in modo efficace con il gruppo d'interesse Finanziatori	Criteri/indicatori da 1 a 13 12. Competenza analitica: le candidate e i candidati analizzano e descrivono le peculiarità della loro azienda e del loro ambito di responsabilità. 13. Competenza concettuale: le candidate e i candidati descrivono un'attuazione concreta sulla base dell'analisi nella propria impresa. Ci si aspetta che le diverse misure siano state attuate e documentate.	1
	D4 Interagire in modo efficace e duraturo con il gruppo d'interesse Clienti		
	D5 Interagire in modo efficace con il gruppo d'interesse Collaboratori		2
	D6 Interagire in modo efficace con il gruppo d'interesse Stato		
	D7 Interagire in modo efficace con il gruppo d'interesse Fornitori		
	D8 Interagire in modo efficace con il gruppo d'interesse Concorrenza		
F Strutture	F1 Effettuare l'analisi e la sintesi del lavoro	Idem. Criteri/indicatori da 1 a 13	
	F2 Applicare l'ottimizzazione dell'input/output nell'organizzazione dell'impresa		
	F3 Creare l'organizzazione strutturale		
	F4 Creare l'organizzazione procedurale		
H Processi	H1 Utilizzare i sistemi d'informazione	Idem. Criteri/indicatori da 1 a 13	
	H2 Definire importanti basi decisionali quali indicatori finanziari ecc.		

... si riferisce al campo d'attività	... si riferisce alle situazioni operative	... viene valutata in base ai seguenti criteri/indicatori	Punti possibili
I Processi manageriali	I1 Comprendere i processi manageriali	Idem. Criteri/indicatori da 1 a 13	
	I2 Creare fatti e basi per le motivazioni nelle decisioni dell'impresa e preparare tali fatti in modo che possano essere comunicati ai gruppi d'interesse		
	I3 Mettere in pratica in maniera efficace la gestione della qualità		
	I4 Rispettare le condizioni quadro giuridiche		
J Processi commerciali	J1 Valutare i processi commerciali	Idem. Criteri/indicatori da 1 a 13	
	J2 Acquisire e fidelizzare i clienti, gestire i marchi		
	J3 Garantire la fornitura dei servizi: approvvigionamento, logistica e produzione		
K Processi di supporto	K1 Fornire supporto	Idem. Criteri/indicatori da 1 a 13	
	K2 Gestire il personale		
	K3 Svolgere l'attività di formazione		
	K4 Gestire l'infrastruttura		
	K5 Svolgere l'attività di comunicazione		
	K6 Far fronte ai rischi		
	K7 Garantire all'attività commerciale un assetto giuridico e un sostegno legale		

La conclusione

Con la conclusione le candidate e i candidati mostrano alle perite d'esame e ai periti d'esame di disporre delle seguenti competenze:

Competenza	Criteri e indicatori per la valutazione	Punti possibili
Presentare le prospettive	Le candidate e i candidati presentano le prospettive e le proposte per i miglioramenti e propongono alternative così come un possibile trasferimento ad altre situazioni.	1
Competenza di riflessione	Le candidate e i candidati giudicano l'attuazione in relazione ai punti forti/deboli così come alle opportunità/ai rischi.	3

Per le aziende gestite dai proprietari e per il connesso **certificato aggiuntivo «PMI a conduzione familiare»*** vengono valutati nelle situazioni operative descritte e nelle risoluzioni dei problemi e nelle attuazioni concrete, in esse contenute, i seguenti aspetti:

Criteri e indicatori per la valutazione	Punti possibili
Ripartirsi e condividere la gestione, le decisioni e i rischi dell'impresa gestita dai proprietari.	3
Sgravare e sostenere la partner o il partner così come gli altri famigliari tutelando così sia gli interessi dell'impresa sia quelli della famiglia.	3
Coordinare le proprietà attività, quelle dei collaboratori, della partner o del partner e della famiglia.	2
Chiarire l'importanza degli influssi familiari sull'impresa e integrare attivamente le peculiarità e le esigenze familiari nell'attività di gestione.	2
Totale competenze operative specifiche delle PMI a conduzione familiare	10

* **Nota:** la lunghezza del dossier delle performance aumenta di 5 pagine, ossia arriva a un massimo di 45 pagine.

3.2. Valutazione

Può anche essere assegnata la metà dei punti da raggiungere.

Criteri con i punti da raggiungere	Non raggiunti	Raggiunti parzialmente	Raggiunti
1	0	0,5	1
2	0	1	2
3	0	1,5	3

Punteggio massimo da raggiungere dossier delle performance	30 punti
Introduzione	5 punti
Parte principale	21 punti
Conclusione	4 punti

Superato con 18–30 punti

Non superato con 0–17,5 punti

L'esame professionale si intende superato se per ogni singola parte dell'esame è stato raggiunto il 60 % del punteggio massimo raggiungibile.

4. Riparazione

La ripetizione dell'esame comprende tutte e tre le parti dell'esame.

Il dossier delle performance può essere redatto per l'esame di riparazione sulla base del primo dossier delle performance (edizione migliorata). Non è consentito contrassegnare con la modalità correzione.