



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Project Index 621398-EPP-1-2020-1-FR-EPPKA2-KA
Project Acronym ProCESS
Project Full Title Processing Complexity with Emotional, Sensorial and Spiritual capacities

Comunicat de presă – Prima rundă de Studii de caz complexe în domeniul managerial

August 2021

Proiectul ProCESS își propune dezvoltarea unei metodologii inovative care are în vedere rezolvarea unor cazuri de management complexe prin mobilizarea inteligențelor senzoriale, emoționale și spirituale (SES), pe lângă capacitățile raționale. În acest proiect, studenții învață să simtă mai bine situațiile complexe (și nu doar să le înțeleagă) și în același timp să îndrăznească să aplice o gândire „step out of the box” pentru a le rezolva. Pe parcursul celor trei ani de implementare a proiectului ProCESS, un set de 12 studii de caz complexe din domeniul managerial sunt dezvoltate de companiile partenere și propuse studenților pentru rezolvare. Un total de 192 de studenți din toate universitățile partenere participă la trei runde de formare. În prima rundă de instruire, patru astfel de cazuri sunt dezvoltate în colaborare cu următoarele patru companii partenere: Sanofi, De KLAUSEN, Mediatalo Keskisuomalainen și Latvijas Pasts.

Sanofi este unul dintre liderii de pe piața farmaceutică. Cu o prezență în 90 de țări și 100.000 de angajați, compania a avut vânzări de 36 miliarde EUR în 2020, din care 5,5 miliarde EUR au fost investiți în cercetare și dezvoltare. 500 de milioane de oameni sunt protejați în fiecare an cu un vaccin de la Sanofi Pasteur, divizia de vaccinuri. Studiul de caz propus de SANOFI abordează posibilitatea creșterii ratei de acoperire a vaccinurilor antigripale. Obiectivul este ca toți profesioniștii în domeniul sănătății să lucreze împreună pentru beneficiul pacientului. Studenții trebuie să analizeze ce informații să împărtășească aceștia, când și cum?; ce instrumente de comunicare inovatoare sau metode de lucru ar putea fi create / utilizate în interacțiunea profesioniștilor, pacienților și asistenților medicali?. Rezultatele studiului își propun să contribuie la un nivel mai bun de protecție colectivă care limitează circulația virusurilor gripale și, în același timp, să sprijine autoritățile sanitare pentru a controla epidemiile din perioada de iarnă.

De KLAUSEN este o companie de consultanță în “business growth” care folosește intens tehnici de training și coaching în acest scop. Clienții companiei sunt atât companii multinaționale, cât și companii antreprenoriale românești, în special de dimensiuni medii. Un proiect provocator este creșterea cu 25% pe an a cifrei de afaceri pentru compania românească KLAUS-ELGEX, Cluj-Napoca - o companie cu 125 de angajați și o cifră de afaceri de peste 23 de milioane de euro. KLAUS-ELGEX este unul dintre liderii naționali în soluții și echipamente electrice, sisteme de automatizare industrială, sisteme de acționare electrică și sisteme de iluminat. Trebuie remarcat faptul că în ultimii 4 ani (2017-2020) cifra de afaceri, profitul și productivitatea muncii au stagnat. Criza sanitară din anul 2020 a adus noi provocări pentru KLAUS-ELGEX, în special datorită imposibilității comunicării față în față. În contextul general de afaceri, principala provocare și, în același timp, soluția viitoare este digitalizarea, în special digitalizarea vânzărilor. Proiectul

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ProCESS va ajuta în acest sens prin căutarea și găsirea celor mai valoroase soluții pentru a crește eficiența companiei în zona digitală.

Mediatolo Keskisuomalainen este o corporație finlandeză de comunicații și mass-media care are o istorie de peste 150 de ani. Datorită creșterii continue a companiei, aceasta este în prezent un furnizor important de ziare tipărite și digitale, publicitate digitală, servicii de cercetare, servicii de marketing și comunicații, producție grafică împreună cu servicii de tipărire și distribuție. Compania are o nouă strategie numită #renewingtogether 2022, care evidențiază operațiunile și funcțiile centrate pe client, care susțin localitatea și sunt regenerabile. Cu toate acestea, compania se confruntă cu mari provocări legate de schimbarea generală a comportamentului de cumpărare a consumatorilor și a utilizării media, de impactul generațiilor viitoare asupra comportamentului consumatorilor, precum și de diferite reglementări și politici privind confidențialitatea și direcționarea. Proiectul ProCESS va aborda aceste provocări complexe reunind Mediatolo Keskisuomalainen și cele patru universități partenere.

Latvijas Pasts este cel mai mare furnizor de servicii poștale din Letonia, activitățile sale principale sunt serviciile poștale tradiționale, precum și poșta rapidă, livrarea de publicații abonate și publicitate neadresată, vânzarea cu amănuntul a mărfurilor și a presei, servicii financiare, expediere, servicii filatelice etc. Venitul total pentru ultima perioadă contabilă a fost de 93,1 milioane de euro, iar profiturile au fost de 2,3 milioane de euro. Studiul de caz propus se concentrează pe dezvoltarea de noi soluții care să faciliteze trecerea de la un management birocratic clasic (proces, comenzi, tradiții etc.) la un stil de management orientat spre rezultate (unde, de exemplu, sunt definiți indicatori de performanță, satisfacția clienților este măsurată, valorile sunt definite etc.). Analiza își propune să găsească soluții cu privire la modul de vitalizare a valorilor companiei dezvoltate în anul 2017. Provocarea constă în evaluarea valorilor și dezvoltarea unei strategii pentru a transforma aceste valori într-o mentalitate vie, care să contribuie la eficacitatea și succesul organizațional.

Aceste studii de caz vor fi propuse pentru rezolvare în semestrul de toamnă al anului universitar 2021-2022, celor 64 de studenți care vor lucra în strânsă colaborare cu reprezentanții companiilor (company coach) și universităților (academic coach). Pe parcursul semestrului, sunt organizate un set de sesiuni de instruire (24 de ateliere de lucru SESS) și o școală de iarnă. Aceste activități pregătesc studenții pentru utilizarea metodologiei inovatoare ProCESS în găsirea soluțiilor la cazurile complexe de management propuse de companii. În acest fel, universitățile vor educa viitorii manageri capabili să abordeze situații de afaceri complexe și le vor oferi abilități care depășesc cu mult sfera rezolvării raționale a problemelor.

Contact:

Violeta Firescu, Coordonator UTCN
Universitatea Tehnică din Cluj-Napoca, România
violeta.firescu@mis.utcluj.ro

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.