

## **CAPITOLO 3: Tendenze per una logistica LMD più efficace**

### **UNITÀ 3: Tendenze della Responsabilità Sociale d'Impresa**

#### **Capsula 3.3.2**

#### **Evoluzione della strategia degli spedizionieri verso un fornitore di servizi di trasporto e logistica**



## Da fare prima di questa capsula:

Le seguenti capsule forniranno una buona panoramica preparatoria del contenuto di questa conferenza: 2.4.1, 2.4.2, 2.4.3, 2.4.4, 2.4.5.

## Capsula collegata con:

Questa capsula è una componente chiave delle strategie future per gli attori logistici, fortemente correlata ai contenuti delle capsule 3.3.1 e 3.3.3.

## Autori:

AFT, Partner del Consorzio SUSMILE

## Presentazione di un modello di distribuzione LMD

Un professionista che lavora come principale per la negoziazione di servizi logistici e di trasporto presenterà il suo punto di vista sull'evoluzione delle aspettative e delle pratiche per distributori e produttori.

In particolare, parlerà delle azioni intraprese per costringere i loro partner a tenere maggiormente conto dei fattori ambientali nelle loro attività. In particolare, indicherà quale effetto hanno avuto le varie normative e leggi nel corso degli anni dal 2010 per la sua azienda.

Categoria	Conferenza, intervento	EQF		
		4	5	6
			X	X

Esercizi inclusi	NO
------------------	----

Tempistiche per la capsula	1 ora (a seconda della disponibilità del professionista)
----------------------------	--

# Contenuto della Capsula

1. *Operazioni logistiche dell'ultimo miglio prima del 2010*
2. *Last Mile Logistics dal 2010*
3. *Elenco delle azioni coordinate con i fornitori di servizi logistici*
4. *Vantaggi dal punto di vista dello spedizioniere*

**Osservazione:** 2010 che stabilisce la prima definizione degli obiettivi di sviluppo sostenibile (SDG), ma è stato ufficialmente approvato dai membri delle Nazioni Unite nel 2015.

Sarebbe ideale avere un esperto che possa parlare di questa storia, ma non è essenziale per questa capsula. Dovrebbe principalmente presentare l'evoluzione delle pratiche della sua azienda nei confronti di trasportatori e logisti.

## Istruzioni - Preparativi

Al fine di preparare al meglio questa conferenza, il professionista o l'esperto che sarebbe invitato a presentare la sua azienda e il suo ambito di intervento, deve corrispondere al profilo sottostante:

- Industria o società di distribuzione, subappaltando la propria logistica per consegnare i centri urbani
- Posizione tenendo conto degli aspetti operativi di (almeno alcune delle missioni di seguito nel suo ruolo):
  - Preparazione delle offerte per selezionare i fornitori di servizi logistici
  - Posizione correlata alla strategia del servizio clienti
  - Posizione dirigenziale di alto livello
  - Ruolo di advocacy per l'azienda

Si prega di notare che questo elenco non è esaustivo e si possono trovare professionisti che sono perfettamente in grado di condividere la loro esperienza sulla condivisione dei dati con partner a diversi livelli dell'azienda..

## Istruzioni - Preparativi

I docenti/professori prepareranno la conferenza con alcuni aspetti chiave da trattare durante la discussione:

- Presentazione dell'azienda
- Prodotti o servizi chiave
- Tipo di soluzioni logistiche e di trasporto subappaltate per l'attività:
  - Rapporto tra operazioni proprie e operazioni esternalizzate
  - Copertura geografica e attività internazionale (se presente)
- Presentazione della strategia distributiva dell'azienda:
  - Scelta dei canali di distribuzione a disposizione dei clienti finali
  - Influenza dei partner logistici nella definizione di questa strategia
  - Prioritizzazione degli attuali criteri di prestazione attesi dai fornitori di servizi logistici

## Istruzioni – Elenco dei potenziali esperti

Di seguito troverai un elenco di imprese che potrebbero essere disposte a liberare uno dei loro esperti al fine di introdurre gli studenti alle loro competenze e operazioni future. È importante collegare gli ambienti di lavoro e di istruzione per preparare al meglio gli esperti di domani.

I profili aziendali più adatti per questa conferenza introduttiva sulla spiegazione dei vantaggi della condivisione dei dati tra i partner:

- Gruppi industriali o distributive, subappaltando la consegna dell'ultimo miglio a terze o quarte parti logistiche  
(es.: Marchi di abbigliamento, McDonald's, ecc.)
- Gruppi di distribuzione con la propria flotta e logistica, potenziale subappaltamento di parte delle loro operazioni, per fornire un confronto nelle pratiche  
(es.: Carrefour, Lidl)
- Esperti di distribuzioni per l'e-commerce, subappaltano parte della loro logistica ad altri operatori  
(es.: Amazon, C-Discount, Fnac, etc.)

## Conferenza, intervista - Fonte 1

Nessuna conferenza specifica identificata online per questo argomento specifico.

## Esercizi

Nessun esercizio preparato per questa sessione specifica.

Docenti e professori potrebbero voler preparare qualcosa di specifico a seconda del contenuto fornito dall'esperto/professionista, ma sarà necessariamente specifico per l'intervento.