

Company Profile



STUDIO LOSACCO

una guida per la crescita del tuo valore

nasce nel 2000 costituito da Pasquale Losacco, Laureato in economia con esperienze in Management Aziendale ed esperienze in consulenza strategica e operativa per conto di Società di consulenza facente parte di un Network Internazionale.

L'obiettivo era: *“fornire un supporto professionale alle diverse organizzazioni, in termini di risposte pratiche e concrete per la riorganizzazione aziendale, per lo sviluppo e crescita del business, per la progettazione di sistemi gestionali aziendali e per la formazione e valorizzazione delle risorse aziendali in termini di maggior professionalità e consapevolezza oltre, che di gestione del cambiamento”.*

Negli anni prende sempre più forma un Team di Professionisti, aggregati e collaborativi, per rispondere ad esigenze di flessibilità e indipendenza, esperienza e competenza, professionalità ed etica, a garanzia dell'eccellenza, per **realizzare un miglioramento delle performance aziendali configurando lo Studio come la Guida ideale per la Crescita del Valore di ogni Cliente/Partner.**

Nel 2009 alla consulenza si affianca un progetto di crescita dei *valori* e della *professionalità* delle risorse umane, promuovendo ed investendo nel processo di Certificazione delle competenze dei collaboratori dello studio e poi la qualificazione dello Studio stesso per la Progettazione ed Erogazione di Percorsi Formativi Qualificati aventi la duplice finalità:

1. Esigenza interna: *Selezionare, Formare, ed impiegare nei diversi Progetti di Consulenza personale Qualificato e Certificato;*
2. Esigenza esterna: *Selezionare e Ricercare personale avente determinate competenze ed esperienze e/o riqualificare e formare il personale interno dell'Organizzazione per rispondere ad impegni normativi o ad esigenze strategiche ed operative imposte dalla Direzione di ciascuna Organizzazione Partner.*

Nel 2011 in linea con la sua **Mission**, lo Studio si avvale della collaborazione di Esperti IT e si acquisiscono Progetti per la produzione di nuove Soluzioni IT per favorire il miglioramento delle Performance Aziendali e la crescita del Valore dei nostri Clienti Partner.

“E’ indispensabile capire cosa induce il CONSUMATORE, unico vero perno del mercato, a preferire un fornitore o un prodotto o un servizio, piuttosto che un altro”.

Recenti studi di mercato hanno dimostrato che la preferenza del consumatore è sempre più influenzata dal rapporto QUALITÀ/PREZZO del prodotto. Lo strumento più efficace per far crescere il mercato oggi è INNOVARE definendo correttamente le STRATEGIE da perseguire e la comunicazione da adottare. **INNOVARE significa:** *“adottare o introdurre cambiamenti nei processi di produzione e/o erogazione dei prodotti/servizi in risposta alle esigenze del Mercato al fine di perseguire gli Obiettivi Aziendali”.*

Offriamo assistenza manageriale e supporto nei Progetti di definizione dei processi Aziendali per la creazione del Valore Aziendale, siano essi di Riprogettazione, di Start-Up Aziendali, di Adeguamento Normativo, di Sviluppo di Applicativi per la gestione ed il controllo del Business, di Selezione e Formazione del personale.

Trasferiamo competenze intersettoriali: il valore di un intervento professionale esterno, oltre al contributo metodologico, deve anche essere ricercato nel trasferimento di esperienze qualificanti realizzate anche in altri settori di business.

I nostri Progetti sono sviluppati e implementati nel pieno rispetto della nostra prassi operativa e metodologica fondata sul modello dello **Stadio del Valore**: *definizione della Gap Analisi, Identificazione del Modello Obiettivo, Progettazione e Implementazione del Modello, Addestramento del personale, Assistenza alla fase di Start-UP, Mantenimento del Modello.*

Lavoriamo in back-stage: *“crediamo sia profondamente sbagliato marcare i piani ed i progetti con il marchio della società di consulenza che ha contribuito a svilupparli. Deve essere il management l'unico e vero leader di un progetto di cambiamento”.*

Nei nostri progetti cerchiamo sempre di valorizzare al massimo le competenze presenti nelle aziende, integrandole in interventi che abbiano impatto sui risultati economici e sulla sostenibilità a medio termine.

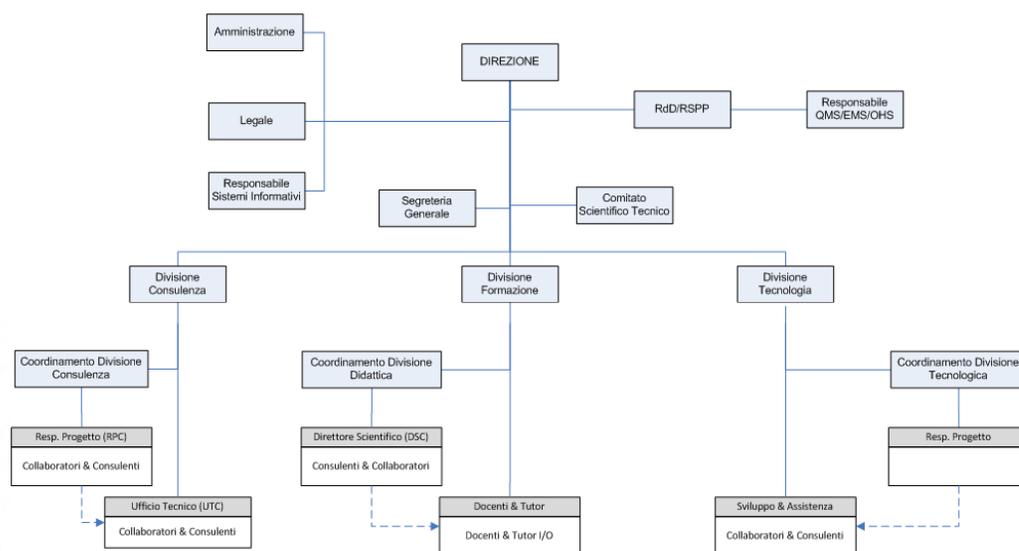
“Il consulente deve rappresentare uno strumento di supporto, in grado di affiancare le strutture del cliente per facilitare l'ottenimento dei risultati grazie ad un approccio indipendente, trasversale alle funzioni e responsabilizzato sul progetto”.

Patto con i clienti

- *Ricerca di soluzioni ad alta fattibilità e coerenti con le risorse dell'azienda, nel rispetto della sua storia e del patrimonio di esperienze e competenze esistenti al suo interno;*
- *Integrazione tra il team di consulenti e le risorse umane dell'Azienda cliente, per fare leva sui punti di forza creando, diffondendo e facilitando la crescita di competenze nuove;*
- *Esplicito impegno al raggiungimento degli obiettivi, che devono essere sempre chiari misurabili e comprensibili.*

Valori

- **Professionalità: Qualità di chi svolge il proprio lavoro con competenza, scrupolosità e adeguata preparazione professionale**
*Essere un professionista significa principalmente: **Approcciarsi in ogni attività ed in ogni lavoro con Competenza, Preparazione Rispetto e Valorizzazione delle professionalità altrui con cui collaboriamo, dei contesti e dei vincoli nei quali operiamo; Saper prendere posizione, in modo chiaro ed indipendente, sui temi che trattiamo;***
- **Esperienza: Conoscenza diretta, personalmente acquisita con l'osservazione, l'uso o la pratica, di una determinata sfera della realtà.** *Avere esperienza significa poter contare sulla conoscenza qualificata e globale su tematiche, metodiche, normative, esigenze produttive già acquisite e soprattutto applicate in passato.*
- **Competenza: idoneità e autorità di trattare, giudicare, risolvere determinate questioni.** *Essere Competenti significa avere idonea conoscenza e autorità per poter esprimere idee, opinioni e soluzioni da intraprendere per risolvere e dirimere questioni e difficoltà.*



Sede

Via Salvatore Quasimodo 2/a

70020 Bitetto (BA)

T. +39 (0) 80 9925145 - F. +39 (0) 80 9925145

info@studiolosacco.it - www.studiolosacco.it



Consulenza

- Sistemi di gestione
- Modelli Organizzativi
- Analisi del Rischio
- Controllo di Gestione
- Piani di Marketing
- Sviluppo del Business
- Albo Fornitori
- Attività di Auditing



Soluzioni IT

- Controllo Accessi
- Registro Elettronico
- Aula Virtuale
- Agenda Infermieristica
- Cartella Sanitaria
- Albo Fornitori
- CMS



Formazione

- **in AZIENDA**
 - Lead Assessor Qualified ICEP QMS
 - Lead Assessor ICEP EMS
 - Lead Assessor Qualified ICEP ISMS
 - Lead Assessor ICEP FSMS
 - Lead Assessor Qualified ICEP SMS
 - Consulenti e Progettisti di Sistema
- **In AZIENDA**
 - Addestramento on the Job
 - Formazione Qualificata
 - Qualificazione e Riqualificazione del Personale

CertW

IQM Ispezioni

Amet Spa

Bsi Group Italia

Specialmente

Compu Group Medical Italia Spa

BFM Spa

AQP Spa

Azienda Sanitaria di Matera

KIWA Italia

AjA Italia

BureauVeritas

F.Ili Rusconi

Gius. Laterza & Figli Spa

Le Jardein de Mon Coeur

Special Consulting

Amiu Spa

Azienda Sanitaria di Potenza

Costruzioni Acciaio Inox – C.A.I. Srl

Matarrese SpA

GMP Srl

Balena Srl

Matarrese Srl

Format Srl

Format Ente di Formazione Dauno

Renauto

Strategies Srl

Grant Tornthon AGIC Srl

Ortopedia De Cicco Srl

SAMA Srl

Ecopharma srl

PDM Engineering

LGE Srl

Xronos Srl

Napoli più

Costruzioni e Restauri Srl

Medica Sud Srl

Cerbero Srl

CertiBroker Italia Srl

Teczial sas