

CRES.CA

Valutazione e potenziamento delle competenze manageriali



Risorse Umane & Management

CRES.CA

Valutazione e potenziamento delle competenze manageriali

DESTINATARI

Il corso è destinato a chi, all'interno dell'impresa, riveste ruoli di coordinamento e direzione e per questo ha bisogno di esercitare una leadership moderna, in grado di valorizzare il contributo delle persone che a lui/lei fanno riferimento.

Segnatamente, sono destinatari elettivi del corso

- Direttori di area
- Direttori di divisione
- Capi area
- Capi reparto
- Manager intermedi

Il corso è particolarmente indicato per chi, provenendo da mansioni operative, è o sarà chiamato a rivestire ruoli di coordinamento e orientamento di altre persone.

OBIETTIVI

Accrescere le competenze manageriali delle persone deputate a guidare e coordinare le persone in azienda.

CONTENUTI

➤ **MODULO 1 – (3 ORE) – VALORE ALLE PERSONE: progettare un'organizzazione in grado di assicurare che le persone si sentano nel posto giusto**

Progettare l'organizzazione a misura d'uomo

- I clienti interni:** Individuare i bisogni delle persone di cui siamo responsabili
- Proposta di valore** – Cosa **possiamo** e **dobbiamo** dare a chi fa riferimento a noi
- Canali** – Come, dove e quando si comunica con i collaboratori (anche senza saperlo)
- Sistema di relazioni** – Definire il concetto di “collocazione in azienda”
- Risultati attesi** – Come si definisce “cosa si attende l'azienda”
- Attività chiave** – Quali sono i mestieri del *manager*
- Risorse chiave** – Quali sono gli strumenti del *manager*
- Partner chiave** – Chi sono i soggetti che possono aiutare dall'esterno a dare valore alle persone
- Impegno richiesto** – Quali sono i costi espliciti e impliciti della gestione delle persone

ESERCITAZIONE – Come trovare le domande che ci riveleranno **quello che le persone si aspettano dai loro capi**.

TEST – Definizione del profilo di Leadership secondo il modello dei 4 quadranti di Hersey & Blanchard.
STRUMENTI – Distribuzione del “Taccuino del manager”

➤ MODULO 2 – (3 ORE) – Dal ruolo alla collaborazione

Definire correttamente il ruolo delle persone per gettare le basi di team performanti

Definizione del concetto di

- Responsabilità** – Di cosa possiamo chiedere conto alle persone
- Mansioni** – Come si descrivono le attività del ruolo
- Obiettivi** – Motivare le persone con la possibilità di misurare le proprie performances in relazione agli obiettivi aziendali
- Strumenti** – Assicurare che le persone abbiano tutto l’occorrente per fare bene il proprio lavoro
- Crescita** – Cosa sono i feed-back, quali sono realmente utili a far crescere le persone, come e quando devono essere forniti.

ESERCITAZIONE:

- Le **12 domande** che consentono di individuare quanto i nostri collaboratori siano in condizioni di **dare il massimo di sé** all’organizzazione.
- La *swimming lane* per definire sovrapposizioni di ruolo.

Nome Azienda: _____

TEST: Scopri qual è il tuo ruolo nel lavoro di gruppo

➤ MODULO 3 – (3 ORE) – LAVORARE CON GLI ALTRI

Strumenti e metodi per lavorare in maniera efficace con gli altri

- Comunicare da leader: Imparare ad ascoltare gli altri
- Comunicazione interpersonale
 - Comunicazione Verbale
 - Comunicazione Non verbale e meta-verbale
 - Prossemica
- Riunioni che funzionano: Preparare, condurre e chiudere i meeting di lavoro
- Colloqui di assessment: a ognuno il tempo e il momento giusto

ESERCITAZIONE – Il colloquio di assessment con i collaboratori

TEST – Scopri quanto sei davvero capace di ascoltare

➤ MODULO 4 – (3 ORE) – CAMBIARE PER CRESCERE

Implementare un progetto di miglioramento insieme alle persone con cui si lavora

- Principi di project management: Progetti che funzionano davvero.
- Obiettivi
- Risorse
- Tempi
- Soggetti coinvolti
- Pianificazione

<p>Perché</p> <p>Perché hai intenzione di attuare questo cambiamento?</p> <p>Cosa vuoi risolvere o migliorare o sviluppare o eliminare?</p> <p>Parti da un problema, da una criticità o da un'opportunità?</p> <p>Quali cambiamenti prioritari vuoi generare?</p>	<p>Azioni intraprese</p> <p>Quali azioni hai condotto o stai conducendo?</p> <p>Cosa sta funzionando e cosa no?</p> <p>Chi è stato o è coinvolto?</p> <p>Hai fatto test di mercato o prototipi?</p>
<p>Vincoli</p> <p>Tempo e scadenze, budget a disposizione, coinvolgimento di soggetti, cambiamenti organizzativi,...</p>	<p>Rischi</p> <p>Che rischi può comportare intraprendere il progetto?</p> <p>Cosa occorre considerare?</p> <p>Ritardi di mercato, resistenze al cambiamento...</p>
<p>Risorse</p> <p>Chi compra, chi paga e chi usa il progetto ed i suoi risultati</p> <p>Quali risorse di progetto sono coinvolte nel team</p> <p>Quali sono gli asset sui quali contare</p>	<p>Quali risultati concreti e misurabili vuoi ottenere?</p> <p>Che impatti vuoi generare nel business? Che tipo di cambiamento vuoi generare nelle persone</p> <p>Vuoi ottenere una nuova proposta di valore?</p> <p>Vuoi fare un test?</p> <p>Quali altri soggetti interni ed esterni possono supportare l'iniziativa</p>

Selezionare i progetti con la matrice
Impatto/Fattibilità
Presentazione e "vendita" dei progetti

ESERCITAZIONE: PRESENTA IL TUO PROGETTO

DOCENTE

Luigi Pittalis – Partner Brogi & Pittalis Srl

Laureato in Economia e Commercio a Firenze, ha una Masterclass in business design con Alexander Osterwalder, autore del Business Model Canvas. È docente di Pianificazione aziendale all'Università di Pisa e per il Master CFO dello stesso ateneo. Con la Brogi & Pittalis Srl, fondata nel 2004, realizza attività di consulenza e formazione alle imprese. E' autore per la rivista Senzafiltro sui temi del lavoro e dell'innovazione e speaker sui temi del business design. Ha al suo attivo più di 100 corsi sui temi della gestione d'impresa.

Silvia Rotelli – Docente senior Brogi & Pittalis Srl

Laureata in Management dell'economia sociale presso l'università di Bologna, ha un master in Sostenibilità conseguito all'Università Cattolica di Milano. In Brogi & Pittalis cura si occupa di progetti dedicati al tema della sostenibilità per le PMI e alla valorizzazione delle persone, esegue attività di formazione e coaching per l'acquisizione di competenze manageriali e di sviluppo delle relazioni interpersonali. È coordinatrice del progetto 4x4-valore al cliente.

METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del Corso sono affrontati attraverso una metodologia didattica pratica (case study esempi, confronto d'aula) e interattiva.

SEDE DEI CORSI / MODALITÀ DI EROGAZIONE

Si specifica che il corso si svolgerà a distanza in modalità FAD sincrona tramite Zoom

 DURATA	 DATE E ORARI	 PREZZO ASSOCIATI	 PREZZO NON ASSOCIATI
12 ORE	3-9-16-23 novembre 2022 10:00-13:00	€ 320,00 + IVA	€ 450,00 + IVA
Attività di coaching individuale: 1 ora			

Scheda di Iscrizione

CRES.CA

Valutazione e potenziale delle competenze manageriali

Date: 3-9-16-23 novembre 2022

DA INVIARE COMPILATA TRAMITE E-MAIL AD UNO DEI SEGUENTI INDIRIZZI

P.BUZZI@UI.PISA.IT / SEGRETERIA@ISFORMAZIONE.IT

IL/LA SOTTOSCRITTO/A:

AZIENDA:

PARTITA IVA:

CODICE FISCALE:

INDIRIZZO:

CITTÀ:

TELEFONO:

EMAIL:

N	Nome e Cognome del Partecipante	Indirizzo Email del Partecipante	Ruolo ricoperto in Azienda	Prezzo Associati	Prezzo NON Associati
1					
2					
3					
4					
5					

Inoltre dichiara di:

- Essere un'azienda associata
 Non essere un'azienda associata

Timbro e Firma
