

Il fattore competitivo vincente delle aziende sono le persone e le loro competenze. Le persone, individualmente e collettivamente, sono la chiave per il successo delle organizzazioni.

Creare un team FORMAZIONE
CUSTOMIZZATA

affiatato e vincente

Fai vincere la tua squadra

**La crescita passa dallo sviluppo di
capitale umano e capitale sociale**

La complessità del mercato, i mutati valori sociali, le pressioni di tipo economico si sovrappongono con ritmo incalzante e impongono mutamenti e trasformazioni significativi alle aziende. Essere in grado di "fare le cose bene" è ormai un prerequisito: le persone, ad ogni livello, devono essere in grado di "fare le cose giuste", cioè appropriate e coerenti con il contesto, la tipologia di organizzazione e le caratteristiche dei clienti interni ed esterni. Oggi sempre più le organizzazioni hanno bisogno di sviluppare sia il potenziale produttivo della conoscenza, delle abilità e del comportamento di un individuo (il capitale umano) sia il potenziale produttivo risultante dalle relazioni forti, dalla motivazione, dalla fiducia e dalla collaborazione, dalle capacità di leadership (il capitale sociale).

Il leader, ruolo chiave per il successo

È necessario che i leader assumano una funzione propulsiva nei confronti dei propri collaboratori, che svolgano una funzione continua di stimolo per la loro crescita, che sappiano coinvolgerli ed orientarli, che li inducano a sfidare gli standard e uscire dalla loro zona di comfort. In un contesto di continuo cambiamento, i capi potranno ottenere migliori risultati dai loro collaboratori solo se essi stessi, per primi e non occasionalmente, svilupperanno la consapevolezza che "ciò che ha sempre funzionato in passato oggi non è più sufficiente", dimostreranno un concreto orientamento ai loro stessi clienti interni, supportato da coinvolgimento e partecipazione, comunicazione a due vie, flessibilità e creatività, capacità di leadership percepita, unitamente alla creazione della "mentalità di gruppo", dell'abitudine a lavorare in team e ad essere "squadra vincente".

CORSO
CUSTOMIZZATO

202%

Le aziende che riescono a coinvolgere i propri collaboratori, **migliorano le proprie performance dal 47% al 202%** (fonte: Watson-Wyatt)

+28%

Le strutture con un alto tasso di coinvolgimento ottengono **incrementi di fatturato fino al 28%** (fonte: NCFE)

DEDUCIBILITÀ

fiscale
al **100%**

per studi e
società *



- > **Pianificare un futuro di successo:** costruire la propria vision
- > Gli strumenti per **creare un team e mantenerlo allineato**
- > **Diffondere motivazione ed entusiasmo**, sviluppando atteggiamenti positivi e vincenti
- > **Identificare** le diverse possibili **leve motivazionali**
- > Consapevolizzare e interiorizzare il concetto che "**giusto quanto basta non è più abbastanza**", riducendo la "cultura dell'alibi"
- > **Creare maggiore valore** attraverso una maggiore focalizzazione, sinergia e proattività, assumendosi la responsabilità per le azioni intraprese
- > Mantenere **focus** costante e continuo **sugli obiettivi**
- > I principi della delega
- > **Il feedback come dono:** come dare e come non dare feedback
- > **Fornire feedback motivazionali e feedback costruttivi:** quando e perché
- > Comprendere la differenza **tra coaching direttivo e coaching supportivo**
- > **Sviluppare commitment:** partecipazione attiva, impegno, attaccamento e senso di responsabilità
- > Far percepire **l'importanza del lato umano del business**
- > **I benefici della fiducia** e i costi della sfiducia