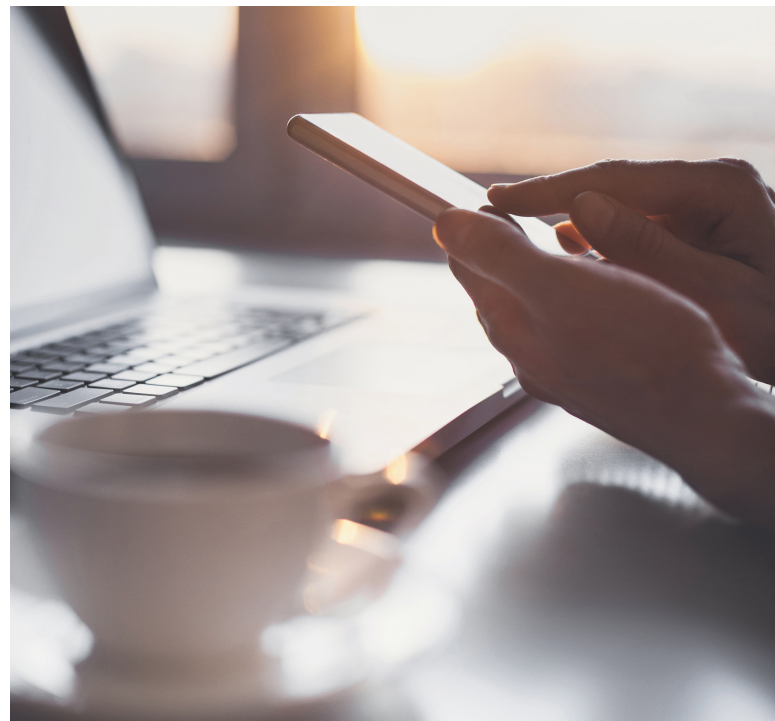




TRAINING BOOK 2021



FORMAZIONE DEL SAPER FARE

Il metodo formativo Active Group Coaching

PAGINA 4

- Il Processo creativo

MANAGEMENT

Be a Manager

PAGINA 5

- Obiettivi
- Temi trattati
- Durata

The shared people management vision

PAGINA 6

- Obiettivi
- Temi trattati
- Durata

TEAM

BESTeam: Benessere, Efficacia, sviluppo

PAGINA 7

- Obiettivi
- Temi trattati
- Durata

People Engagement

PAGINA 8

- Obiettivi
- Temi trattati
- Durata

JUNIOR ACADEMY

Induction Training

- **Obiettivi**
- **Temi trattati**
- **Durata**

PAGINA 9

Customer Experience

- **Obiettivi**
- **Temi trattati**
- **Durata**

PAGINA 10

LEARN A LANGUAGE

Psicodrammaturgia Linguistica

- **Obiettivi**
- **Temi trattati**
- **Durata**

PAGINA 11

Il metodo formativo Active Group Coaching

L'impianto metodologico del Active Group Coaching è caratterizzato dall'idea di collegare ai **"saperi"** un **"saper fare"** fruibile nell'immediato.

Le nozioni teoriche sono un supporto alla sperimentazione e all'analisi di prassi codificate e relative a comportamenti organizzativi efficaci mentre l'esperienza diventa motore di una trasformazione duratura.

I Metodi attivi si contraddistinguono per un forte orientamento alla persona, al suo valore e alla sua esperienza. Vi è infatti una radicata convinzione pedagogica nel considerare l'individuo nella sua totalità, partendo dal presupposto che per qualsiasi cambiamento sia innanzitutto necessario individuare le risorse presenti.

L'utilizzo di una metodologia attiva, con strumenti quali lo psicodramma, il sociodramma, la sociometria e il role playing, costituisce il tratto distintivo di questo approccio. Le singole tecniche sono un mezzo per favorire lo sviluppo e forniscono uno sguardo verso il futuro.

La nostra proposta formativa si basa sull'addestramento al ruolo e le pratiche efficaci nella quotidianità professionale.

L'obiettivo è di far fronte alla necessità di cambiamento attraverso l'azione scenica. Si tratta di un approccio pedagogico, con un forte orientamento alla pratica e all'addestramento a ruoli nuovi o particolarmente difficili. Proprio grazie alla Spontaneità e alla Creatività inizia una ricerca di risposte nuove e diverse da quelle utilizzate sino a quel momento.

Il Processo formativo

Il processo formativo ha due componenti:

- La **fase sperimentale** rappresenta il momento attivo ed esperienziale. Spesso la dimensione ludica dell'azione, ad esempio attraverso un role playing o un gioco d'aula, consente l'emergere di dinamiche relazionali non contaminate dalla razionalità propria della realtà professionale in cui le persone sono immerse nel quotidiano.
- La **fase di rielaborazione** conclusiva comprende l'area dell'osservazione. La contrapposizione fra azione ed osservazione ha un fondamentale obiettivo, ovvero quello di codificare l'esperienza per dare alla forma emozionale percepita una connotazione razionale e riutilizzabile.

Be a Manager

Essere un Manager richiede una serie di competenze che vanno ben oltre alla capacità tecnica. La gestione delle persone innanzitutto, la leadership intesa come capacità di condurre ma anche di farsi riconoscere come leader, la capacità di delega, la capacità di priorizzare correttamente le attività e di assegnarle nel modo più funzionale, la motivazione del personale, la capacità di collaborare con gli altri manager dell'azienda, sono solo alcuni dei temi che riguardano la vera essenza di chi si trova nelle posizioni cardine di un'azienda.

Obiettivi

Aiutare il Manager nella propria crescita personale e a relazionarsi con il proprio team assumendo una funzione di guida e generando un clima di fiducia e cooperazione anche verso gli altri ambiti aziendali.

Il corso prevede dei colloqui informativi pre-corso per definire i bisogni aziendali e del/dei manager coinvolti. Sulla base di tali colloqui verranno identificati **3 obiettivi** tra quelli seguenti.

Temi trattati

- Lo stile relazionale e di Leadership
- La capacità decisionale
- Focalizzazione degli obiettivi e condivisione degli stessi
- Resilienza e proattività
- La capacità di delega
- La comunicazione efficace e la disponibilità al confronto
- La relazione con i collaboratori
- Il riconoscimento delle competenze del proprio team e dei suoi reali punti di forza
- Gestione del tempo
- Gestione delle risorse
- Gestione dei conflitti
- Collaborazione tra manager

Al termine del corso, a coloro che avranno frequentato almeno l'80% delle ore previste, sarà rilasciato un Attestato di frequenza.

Durata

16 ore

The shared people management vision

Un'innovativa modalità formativa che unisce i vantaggi di un intervento individuale a quelli del lavoro di gruppo. Si alternano momenti di coaching one to one necessari per lavorare sulle aree di crescita soggettive, ad attività di gruppo, finalizzate a rafforzare e sperimentare in modalità protetta, quanto appreso in sede di coaching. È possibile associare al corso la somministrazione del test 360° e la sua rielaborazione.

Obiettivi

Verifica dei modelli di self assesment e di leadership per manager.

Sviluppo delle capacità di:

- **Envision:** definire e comunicare la visione d'insieme sugli obiettivi
- **Energize:** creare un ambiente e un approccio positivi per motivare le proprie risorse
- **Empower:** fare da guida, dimostrare fiducia, delegare e fornire feedback
- **Enable:** Assicurarsi che il team abbia le persone, l'organizzazione e i processi giusti

Temi trattati

- La cultura aziendale come ricchezza da condividere
- Lo sviluppo dell'auto consapevolezza attraverso feedback ed idee da tutta l'azienda
- Lo sviluppo di un set comune di comportamenti correlati al people management
- Lo sviluppo di un set comune di competenze correlate al people management
- La quotidianità dei manager, analisi dei comportamenti

Al termine del corso, a coloro che avranno frequentato almeno l'80% delle ore previste, sarà rilasciato un Attestato di frequenza.

Durata

48 ore in aula

6 ore di coaching

BESTeam: **Benessere, Efficacia, Sviluppo**

Il tema del Benessere Organizzativo riguarda da vicino le aziende, in quanto significa avere persone che lavorano con maggiore entusiasmo e con la percezione tangibile del loro valore. Il Benessere diminuisce il numero di errori, il turnover, le escalation conflittuali, i cali fisiologici di produttività, incrementando invece gli aspetti valoriali e motivazionali, nonché il livello di salute e sicurezza nei gruppi di lavoro. I processi lavorativi risultano più fluidi, diretti, con un maggiore orientamento all'obiettivo e una consapevolezza sostanziale del ruolo ricoperto. La prospettiva attraverso la quale si osservano e gestiscono i problemi è più libera da censura, giudizio, negatività, favorendo la velocità e l'efficacia dei processi decisionali .

Obiettivi

- Sviluppare la capacità di assumere e prendere in carico il proprio ruolo all'interno del Team.
- Accrescere le capacità di risolvere i problemi e prendere decisioni attraverso una crescita del singolo e del gruppo.
- Trasformare il futuro in una mission collettiva.

Temi trattati

- Motivazione
- Rete relazionale
- Condivisione
- Integrazione delle capacità
- Analisi e risoluzione dei conflitti
- Coesione
- Il ruolo
- Rapporto spontaneità/creatività
- Bisogni tangibili e latenti

Al termine del corso, a coloro che avranno frequentato almeno l'80% delle ore previste, sarà rilasciato un Attestato di frequenza.

Durata

16 ore

People Engagement

Lo sviluppo personale dei proprio collaboratori è garanzia di crescita per l'azienda. Lavorare sul potenziale è la strada vincente per aiutare le persone ad esprimere i propri talenti e a scoprirne di nuovi, in sinergia con la cultura e la mission aziendale. Saper lavorare in maniera appropriata all'interno di un team sfruttandone appieno le potenzialità, rapportarsi correttamente con colleghi e clienti, saper gestire efficacemente situazioni inaspettate sono competenze vitali nella vita privata e lavorativa.

Obiettivi

Sviluppo della creatività intesa come la capacità di rispondere a situazioni note in maniera efficace e a situazioni inedite in modo adeguato e creativo.

Incremento della capacità di contrastare la naturale tendenza dell'individuo alla cristallizzazione e a fornire invece risposte innovative e di successo.

Il Team si configura come agente di cambiamento del ruolo, inteso come modalità operativa nella quale l'individuo si pone quando interagisce con altri soggetti in una situazione quotidiana.

Il corso prevede dei colloqui informativi pre-corso per definire i bisogni aziendali e del/dei manager coinvolti. Sulla base di tali colloqui verranno identificati **3 obiettivi** tra i temi seguenti.

Temi trattati

- Ambasciatori della propria azienda
- Proattività e capacità innovativa
- La corretta gestione dei processi
- Gestione delle change request
- Team Collaboration
- Customer relationship
- Gestione del cliente

Al termine del corso, a coloro che avranno frequentato almeno l'80% delle ore previste, sarà rilasciato un Attestato di frequenza.

Durata

16 ore

Induction Training

E' un modo estremamente efficace per accompagnare i neo assunti nel loro percorso di crescita aumentando nello stesso tempo le performance aziendali.

Il corso è diviso in due macro aree di intervento:

- *"Il sistema impresa" aiuta i partecipanti al corso a muoversi all'interno del mondo aziendale cogliendone le logiche e gli aspetti organizzativi che lo governano.*
- *"Il sistema uomo", punta invece sullo sviluppo e l'evoluzione del ruolo come elemento cardine e anima della professionalità attraverso laboratori esperienziali*

Obiettivi

- Accelerare nei neo assunti le conoscenze, le capacità relazionali e la seniority necessarie ad assumere in azienda un ruolo sempre più creativo ed efficace.

Temi trattati

Sistema impresa

- Il concetto di azienda e le diverse forme giuridiche e imprenditoriali
- La struttura funzionale: Produzione, Acquisti, Logistica e Magazzino, Direzione commerciale, Direzione tecnica, Vendita e Post vendita
- Problematiche economiche finanziarie
- Sistemi di controllo economico e classificazione dei costi: il budget, Il bilancio d'esercizio, i principali documenti contabili, la redditività dell'impresa, la reportistica

Sistema uomo

- Strumenti di autovalutazione
- Proattività
- Consapevolezza e sviluppo del proprio ruolo

Al termine del corso, a coloro che avranno frequentato almeno l'80% delle ore previste, sarà rilasciato un Attestato di frequenza.

Durata

8 ore modalità d'Aula

8 ore laboratori esperienziali

Customer Experience

Questo training vuole contribuire a sviluppare ulteriormente le capacità dei collaboratori nella gestione del cliente e nella individuazione di nuove opportunità di business.

I laboratori esperienziali, sono finalizzati allo sviluppo del ruolo, inteso come modalità operativa nella quale l'individuo si pone quando interagisce con altri soggetti in una situazione sociale e lavorativa.

Lo sviluppo del ruolo prevede tre fasi:

- Role Taking
- Role Playing
- Role Creating

Obiettivi

- Guidare i partecipanti a elaborare il proprio ruolo in azienda in modo diverso, autonomo ed originale scardinando eventuali cristallizzazioni con soluzioni efficaci e creative.

Temi trattati

- I collaboratori, primi ambasciatori dell'azienda e portatori dei suoi valori
- Valorizzazione delle competenze e della figura professionale dentro e fuori l'azienda
- Responsabili tecnici e di progetto: dalla scelta tecnica all'orientamento delle scelte del cliente
- Individuazione e anticipazione dei bisogni del cliente: diventare trust advisor

Al termine del corso, a coloro che avranno frequentato almeno l'80% delle ore previste, sarà rilasciato un Attestato di frequenza.

Durata

16 ore

Psicodrammaturgia Linguistica

I corsi per l'apprendimento della lingua inglese, tedesca e italiana, sono condotti attraverso un metodo innovativo, la Psicodrammaturgia linguistica, che pone al centro del processo di apprendimento l'individuo rispettandone i tempi, i ritmi e sviluppandone le capacità espressive.

Obiettivi

- Accelerare la capacità ricettiva e l'apprendimento della lingua.
- Imparare a reagire adeguatamente a una situazione comunicativa, a discutere opinioni, trovare soluzioni nuove sia nella lingua scritta che parlata.
- Consolidare il lessico e la struttura grammaticale all'interno di un contesto concreto.

Temi trattati

I temi variano in base alle esigenze lavorative dei corsisti. La vita reale offre spunto per migliorare la loro abilità di discutere un progetto, di proporre nuovi argomenti di vendita, di dare supporto al cliente, o semplicemente di creare una relazione con l'interlocutore straniero.

Durante il corso verranno proposti:

- Esercizi per migliorare la dialettica;
- Esercizi di pronuncia per acquisire familiarità con il ritmo linguistico
- Tecniche mirate che includono la gestualità e la dinamica motoria propria della lingua straniera
- Giochi di ruolo per imparare a reagire adeguatamente a una situazione comunicativa
- Tecniche di ripresa per consolidare il lessico e la struttura grammaticale in un contesto concreto

Al termine del corso, a coloro che avranno frequentato almeno l'80% delle ore previste, sarà rilasciato un Attestato di frequenza.

Durata

La durata del corso può variare in base alle esigenze aziendali.
Si consigliano almeno 8 incontri di 2 ore ciascuno