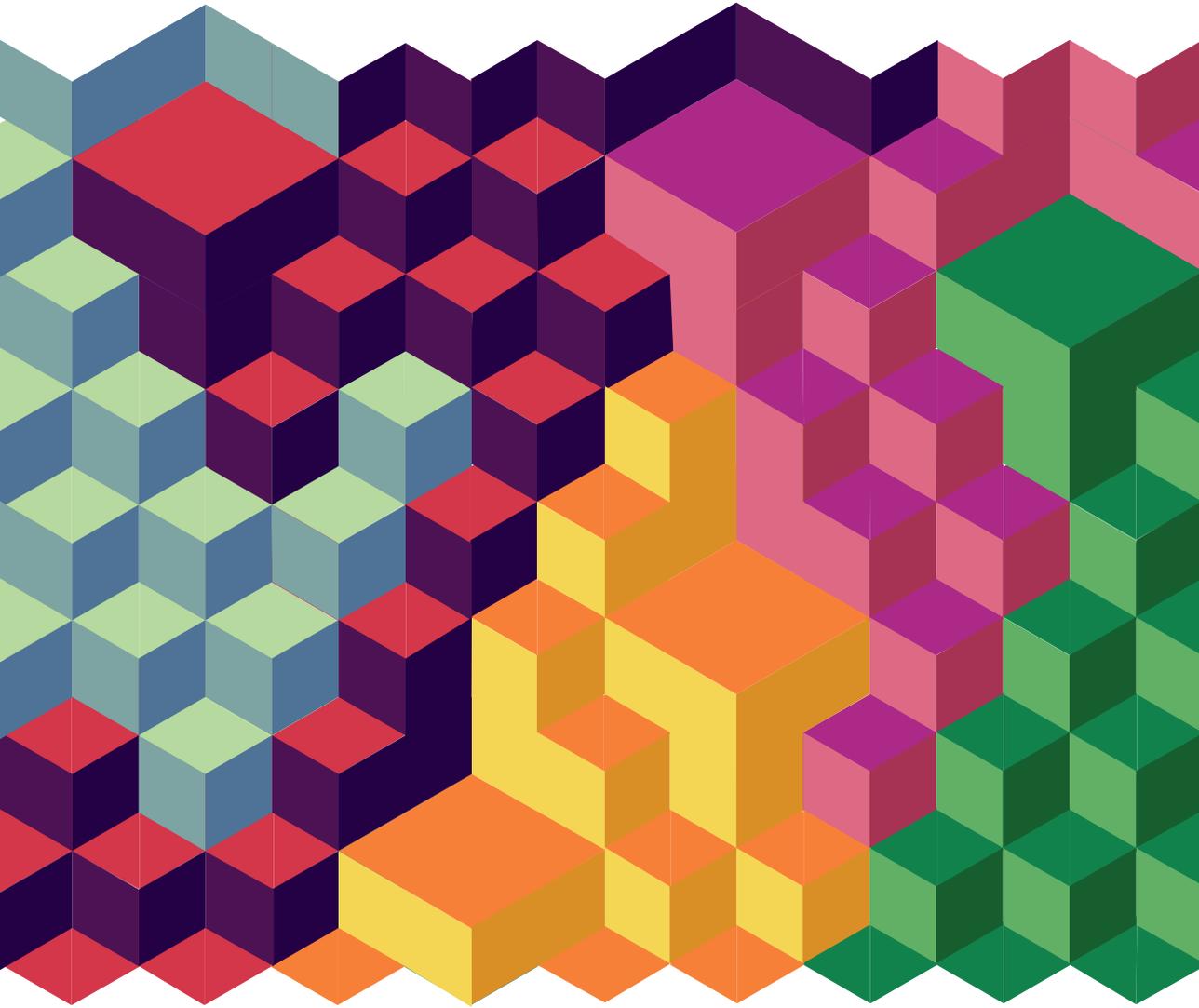


FORMAZIONE 2021
catalogo corsi



PERCHÉ REE

Romagna Executive Education è al servizio di imprenditori e manager che avvertono la necessità di **approfondire le proprie competenze, valorizzare i propri talenti e incrementare i propri risultati**.

Caratterizzata da un taglio “executive”, REE vuole alimentare una cultura manageriale capace di produrre nuove idee e risultati concreti attraverso processi di conoscenza ad alto valore aggiunto e vuole portare qualità ed innovazione tramite un’offerta formativa in grado di interpretare le nuove esigenze di imprese che competono su un mercato globale.

Romagna Executive Education si propone come **partner per le imprese** nella crescita e sviluppo della propria organizzazione, nel ridefinire le proprie linee strategiche, i processi operativi e i sistemi di gestione delle risorse umane, con un approccio centrato sui bisogni specifici del cliente. L’obiettivo è quello di assumere un ruolo di riferimento formativo, professionale e personale per gli imprenditori e manager che parteciperanno alle attività proposte e divenire polo d’attrazione per il territorio provinciale e romagnolo.

COSA: i servizi REE

- **EXECUTIVE PROGRAM:** percorsi innovativi di formazione manageriale per lo sviluppo di competenze tecnico - specialistiche e relazionali;
- **CONSULTING SERVICES:** REE si affianca alle aziende nella definizione di fabbisogni formativi e nella progettazione di interventi ad hoc di formazione aziendale, *coaching* e consulenza;
- **WORKSHOP:** incontri di taglio pratico con esperti del settore, volti ad approfondire attivamente tematiche di attuale interesse e confrontarsi sulle tendenze più innovative;
- **WEBINAR:** incontri formativi in videoconferenza con lo scopo di sviluppare contenuti innovativi in modalità sincrona attraverso l'utilizzo e l'applicazione di *digital devices*.

COME: le metodologie REE

La docenza è affidata ai formatori e liberi professionisti che fanno parte della **Faculty REE**, un gruppo di esperti che si è impegnato collegialmente nella progettazione e programmazione del progetto di sviluppo.

docenti di tutte le aree tematiche avranno cura di adottare metodologie didattiche che privilegiano l'interazione, la personalizzazione ed il coinvolgimento dei gruppi.

I percorsi di formazione interaziendale REE possono essere seguiti dallo sviluppo di un piano formativo aziendale e/o integrati con **progetti consulenziali**, di **coaching** o di **networking**.

Su richiesta è possibile realizzare alcune attività in azienda in lingua inglese.

CHI: contatti di riferimento

ree@confindustriaromagna.it

- Referente: **Elisa Fontana** tel. 0544 210440
efontana@ilsestanteromagna.it

Sede di Ravenna

- *Coordinamento:*

- **Martina Sorrentino** tel. 0544 210402
msorrentino@ilsestanteromagna.it

- *Ufficio Sviluppo:*

- **Silvia Scicchitano** cell. 342.1007618
sscicchitano@ilsestanteromagna.it
- **Valentina Cislaghi** cell. 392.2016751
vcislaghi@ilsestanteromagna.it

Sede di Rimini

- *Coordinamento:*

- **Francesca Mirri** tel. 0541 352781
fmirri@assoformromagna.it

Sede di Forlì-Cesena

- *Coordinamento:*

- **Antonella Linza** tel. 0547 632358
alanza@assoformromagna.it

INDICE

SMART WORKING Progettare nuove forme di lavoro	6
LA TRASFORMAZIONE DIGITALE Come costruire o rivedere la strategia digitale per gestire con successo la nuova normalità	7
LA LEADERSHIP PER L'INNOVAZIONE	8
IL BUDGET AZIENDALE Il budget strategico e il budget operativo	9
FERMAMENTE DOLCI, DOLCEMENTE FERMI Sviluppare maggior consapevolezza emotiva per aumentare l'efficacia nella comunicazione	10
SERVICE MANAGEMENT BTOB Lavorare sulla Customer Experience per <i>deliziare</i> il cliente	11

LEGENDA

PEOPLE



DIGITAL



SALES



MARKETING



MANAGEMENT



CALENDARIO DEI NOSTRI CORSI

CORSI	ore	gen	feb	mar	apr	mag	giu	lug	ago	set	ott	nov	dic
SMART WORKING Progettare nuove forme di lavoro	8		19										
LA TRASFORMAZIONE DIGITALE Come costruire o rivedere la strategia digitale per gestire con successo la nuova normalità	12			16-26									
LA LEADERSHIP PER L'INNOVAZIONE	8				22								
IL BUDGET AZIENDALE Il budget strategico e il budget operativo	16						22-29						
FERMAMENTE DOLCI, DOLCEMENTE FERMI Sviluppare maggior consapevolezza emotiva per aumentare l'efficacia nella comunicazione	16										28	30	
SERVICE MANAGEMENT BTOB Lavorare sulla Customer Experience per <i>deliziare</i> il cliente	12											4-18	

SMART WORKING

Progettare nuove forme di lavoro



L'evoluzione dei modelli organizzativi e delle logiche di gestione del capitale umano rappresenta una leva strategica su cui puntare per migliorare le *performances* e accrescere la competitività delle imprese. Oggi più che mai le aziende si trovano, nell'affrontare la congiuntura economica, a dover valorizzare al massimo le proprie persone.

In questo contesto s'inquadra la crescente attenzione per il fenomeno dello *Smart Working*: un approccio innovativo all'organizzazione del lavoro che integra e supera concetti come il telelavoro o il lavoro in mobilità, rimettendo in discussione tutti i vincoli tradizionali a partire dallo spazio fisico, agli orari e agli strumenti di lavoro, alla ricerca di nuovi equilibri fondati su una maggiore libertà e responsabilizzazione dei lavoratori.

Obiettivi

Il corso mira a fornire alle aziende partecipanti la conoscenza della nuova legislazione sul tema e le opportunità che ne derivano; le competenze per introdurre soluzioni di lavoro agile in azienda e l'approfondimento di un nuovo paradigma organizzativo riguardo alla flessibilità del lavoro.

Contenuti

- Cosa non è lo *Smart Working*, cos'è lo *Smart Working*.
- Le motivazioni e il dettato della recente legislazione.
- Alcuni dati sulla diffusione dello *Smart Working*.
- La bussola per applicare il lavoro agile: cultura organizzativa, sistemi HR, tecnologia, spazi.
- Gli elementi per la stesura di una policy aziendale e degli accordi individuali.
- La gestione di salute e sicurezza nello *Smart Working*.

Benefici attesi

Al termine del percorso i partecipanti possiederanno strumenti per conoscere i nuovi parametri di valutazione del lavoro e per individuare gli elementi basilari inerenti la documentazione aziendale necessaria. Il corso è rivolto a chi sta pensando di avviare iniziative di *Smart Working* nel proprio contesto aziendale e intende avviare una progettazione organizzativa del lavoro in tale direzione.

Destinatari

Responsabili di gestione e sviluppo del personale e dell'organizzazione del lavoro. Figure professionali che si occupano di *Smart Working*, welfare aziendale, *work-life balance*, *diversity management*.

Docenza

Marialuisa Di Bella Esperta di tematiche tra loro interconnesse, nelle quali svolge attività di consulenza, docenza, ricerca e valutazione. Politiche attive del lavoro e welfare, pari opportunità e conciliazione vita-lavoro, *Smart Working*, reti territoriali, CSR e *social innovation*, innovazione e benessere organizzativo. Docente della **Marco Redaelli & Associati Srl** di Milano dal 2016 per le aree welfare e *project management*. Ha maturato una lunga esperienza nell'attività di *project management* nell'ambito di studi e analisi, politiche pubbliche, strategie organizzative aziendali, piani formativi, attivazione partenariati pubblico-privati.

Calendario

1 giornata

19 febbraio 2021 ore 9.00 - 18.00

Quota di iscrizione

400 € + iva aziende associate

500 € + iva aziende non associate.

Sede

Assoform Romagna (sede di **Rimini**)

Via IV Novembre 37 - 47921 Rimini

LA TRASFORMAZIONE DIGITALE

Come costruire o rivedere la strategia

digitale per gestire con successo la nuova normalità



L'emergenza Covid-19 ci ha messo di fronte a una scelta: quanto siamo davvero pronti a cambiare la nostra cultura verso il digitale? Da progetto strategico di medio-lungo periodo, la trasformazione digitale è oggi tornata prepotentemente la priorità n°1 per le aziende italiane di ogni settore e dimensione. Una grande opportunità di crescita per il nostro Paese che continua ad essere il fanalino di coda europeo in termini di "Digital Readiness". Ma per evitare che questa accelerazione crei distorsioni e miopie di breve periodo, occorre partire con i corretti strumenti metodologici e di pensiero. Solo in questo modo si potrà trasformare la minaccia dell'epidemia in opportunità per esplorare nuove strategie di relazione con il mercato e individuare nuove opportunità di crescita aziendale.

Obiettivi

Il percorso si pone un duplice ordine di obiettivi (cognoscitivi e metodologici) volti a sviluppare la conoscenza del contesto esterno legato all'innovazione digitale attraverso stimoli, buone pratiche e casi di eccellenza per portare la cultura digitale in azienda. Inoltre, mira a fornire maggiore consapevolezza dei vantaggi offerti dai nuovi mezzi e dai nuovi linguaggi attraverso l'acquisizione di strumenti e metodi per una strategia di trasformazione digitale vincente con focus sulla "Customer Centricity" e le tecnologie digitali per un nuovo approccio al cliente.

Contenuti

- Trend e scenari del mondo digitale: cosa sta succedendo fuori e cosa deve succedere in azienda.
- Portare il vantaggio digitale in azienda: i nuovi modelli organizzativi, i processi, le competenze e le tecnologie abilitanti.
- *Customer journey mapping*: esaminare i nuovi modelli di relazione tra azienda e clienti, le tecniche per identificarli e gli strumenti per gestirli.
- *Digital Strategy Plan*: un modello concreto per definire la strategia digitale con tutti gli elementi chiave, le attività, le tempistiche, le priorità e gli indicatori di successo (KPI).
- *Next level*: come impostare una strategia omnicanale con il cliente al centro. Casi di studio e modelli operativi su cui ragionare.

Benefici attesi

Al termine del percorso i partecipanti acquisiranno una visione integrata su scenari, strumenti e metodi per governare il tema del digitale in azienda e trasformarlo da momento episodico imposto dalla contingenza a driver strategico per la crescita di lungo periodo.

3 take-away principali

- **Consapevolezza digitale**: capire la portata e le potenzialità della *digital disruption*;
- **Vantaggio digitale**: acquisire strumenti e modelli concreti per tradurre il digitale in leva competitiva;

- **Orientamento al cliente**: superare le logiche tradizionali di canale per liberare valore.

FORMULA BLENDED a distanza e in presenza

- **Warm-up / 4 ore a distanza**. Cornice teorica per acquisire il *framework* metodologico, *best and next practice*, strumenti, trend.
- **Bootcamp / 8 ore in aula full-immersion**. Apprendimento esperienziale attraverso casi di studio, simulazioni, momenti d'interazione sia individuali che di gruppo.
- **Follow-Up / 2 ore a distanza**. Intervento personalizzato "one to one" di *digital advisory* (facoltativo).

Destinatari

Il corso si rivolge in particolare alle aree marketing, comunicazione e vendite ma risulta premiante anche il coinvolgimento di altre figure aziendali quali imprenditori, direttori generali, responsabili IT, responsabili Risorse Umane e Organizzazione.

Docenza

Giulia Ruta Consulente e formatrice di *Marketing Strategico e Innovazione Digitale*, affianca aziende, imprenditori e startup ad alto potenziale per massimizzarne la crescita attraverso le opportunità offerte dal digitale. Collabora con business school, acceleratori di impresa e centri per l'innovazione.

Calendario

2 giornate
videoconferenza: **16 marzo 2021** ore 14.00 - 18.00
aula: **26 marzo 2021** ore 9.00 - 18.00

Quota di iscrizione

500 € + iva aziende associate
600 € + iva aziende non associate

Sede

Il Sestante Romagna
Via Barbiani 8/10 - 48122 Ravenna

LA LEADERSHIP PER L'INNOVAZIONE



L'innovazione è la logica conseguenza di specifiche modalità organizzative e di gestione delle risorse umane in grado di generare l'humus necessario per far 'scoccare la scintilla' nei collaboratori e, in un secondo tempo, per raccogliere tali stimoli e svilupparli. Perché l'innovazione, contrariamente a quanto spesso si pensa, non è frutto del caso... Ad esempio un leader eccessivamente autoritario porterà i propri collaborati a seguire solamente i metodi di lavoro consolidati e inibirà i loro contributi creativi con il proprio atteggiamento di valutazione e di svalutazione.

Ecco perché è importante conoscere i meccanismi alla base dell'innovazione ed in particolare quali atteggiamenti possono portare i collaboratori a generare idee produttive in tutti gli ambiti aziendali.

Obiettivi

Trasmettere ai partecipanti i principi necessari per poter essere leader efficaci e soprattutto in grado di stimolare l'innovazione in azienda.

Contenuti

- I fattori che favoriscono l'innovazione in azienda.
- Il gruppo e il leader.
- Le aspettative dei collaboratori più dinamici nei confronti del leader.
- Le caratteristiche del leader orientato all'innovazione.
- La leadership situazionale come approccio favorevole all'innovazione.

Benefici attesi

Al termine del corso i partecipanti conosceranno gli strumenti e i metodi per applicare un modello di leadership che permetta di rivestire efficacemente il ruolo manageriale in un'ottica di innovazione.

Destinatari

Imprenditori, Direttori Generali, Direttori, Responsabili di funzione, Responsabili Risorse Umane, chiunque gestisca un team.

Docenza

Nicola Zanella Consulente e formatore per molte tra le più importanti aziende italiane, imprese multinazionali, enti pubblici e associazioni di categoria, tra le quali Confindustria in area marketing e comunicazione. Docente in master post-universitari e autore di testimonianze professionali presso l'Università Bocconi, ha collaborato con il network internazionale di formazione manageriale TMI.

Dopo la laurea in economia aziendale presso l'Università Bocconi di Milano, Nicola Zanella ha acquisito esperienza manageriale in Wella Italia (gruppo Procter&Gamble), multinazionale del settore cosmesi, dove si è occupato di organizzazione, nuove tecnologie e marketing. È inoltre co-autore dei volumi "Gestire un negozio alimentare", pubblicato da Franco Angeli e "Agriturismo: Fare marketing a costo zero - 100 idee per sviluppare la tua attività", pubblicato da L'Informatore Agrario Editore. Nel 2019 Nicola Zanella ha pubblicato con Franco Angeli il volume "Pensare come Leonardo da Vinci - Le idee di un grande genio per lo sviluppo personale".

Calendario

1 giornata

22 aprile 2021 ore 9.00 - 18.00

Quota di iscrizione

400 € + iva aziende associate

500 € + iva aziende non associate

Sede

Assoform Romagna (sede di Rimini)

Via IV Novembre 37 - 47921 Rimini

IL BUDGET AZIENDALE

Il budget strategico e il budget operativo



Il percorso formativo si rivolge alle aziende che sentono la necessità di aggiungere alla propria attività amministrativa e strategica nuovi strumenti di lavoro tipici del controllo di gestione che si discostano dai dettami (obbligatori) del fisco per addentrarsi maggiormente nella realtà e peculiarità dell'azienda e del mercato che la circonda, fatto di concorrenti, clienti, fornitori e di altri *stake-holders*.

Obiettivi

Il percorso formativo si pone l'obiettivo di analizzare il budget strategico, spettante alla Direzione aziendale e volto a definire le linee guida di medio-lungo periodo, e il budget operativo ovvero di "come" operativamente, nel breve periodo, ogni settore aziendale mette in atto azioni per il raggiungimento degli obiettivi strategici. Azioni che vengono definite, messe in atto e soprattutto monitorate, tempestivamente.

La redazione di un budget aziendale è necessaria e funzionale alla direzione aziendale per simulare, e quindi avere sotto controllo, l'andamento e la redditività dell'anno che si sta iniziando; redditività che deriva dalle poste di ricavo e di costo previste dai vari manager. Infatti ricavi e costi dovranno essere coerenti con la strategia aziendale fissata.

Contenuti

- Il punto di partenza di ogni budget.
- Preparare un budget vendite.
- L'analisi periodica degli scostamenti (tra il previsto e l'effettivo).
- La previsione dei costi aziendali.
- Il compito del controller.

Il corso prevedrà esercitazioni pratiche e la condizione di modelli di costruzione e monitoraggio del budget aziendale.

Benefici attesi

Al termine del percorso formativo, i partecipanti avranno acquisito le competenze e gli strumenti per la costruzione del budget strategico; sapranno declinare il budget strategico in budget operativo; avranno acquisito consapevolezza del loro ruolo e responsabilità non solo nella fase iniziale di costruzione del budget aziendale, ma anche nelle successive fasi di monitoraggio dei risultati (analisi degli scostamenti tra valori di budget e valori consuntivi).

Destinatari

Imprenditori, Direttori Generali, Manager, Direttori di funzione non solo amministrativa.

Docenza

Michela Tonelli Laurea in Economia e Commercio e master in Controllo di Gestione; dopo dieci anni di lavoro in ambito Amministrazione e Controllo in aziende di medie dimensioni, ha intrapreso la libera professione e poi costituito, insieme ad altri tre soci, la società di consulenza Business Space s.r.l. (www.b-space.it). È consulente e formatore in Pianificazione e Controllo di Gestione; con Business Space ha all'attivo progetti complessi di *turnaround* aziendali. **Business Space s.r.l.** è una società di consulenze aziendali che nasce dall'idea di quattro liberi professionisti provenienti da anni di lavoro in azienda, si rivolge principalmente alle PMI. Svolge consulenze di direzione, offre servizi di *Temporary Management* e di *Project Management*, consulenze di Produzione e Logistica, anche in ambito "Industria 4.0", offre inoltre consulenze in Pianificazione e Controllo di Gestione ed in tema di *Empowerment* delle Risorse Umane; è animata e si riferisce alla filosofia *Lean Thinking*.

Calendario

2 giornate

22 e 29 giugno 2021 ore 9.00 - 18.00

Quota di iscrizione

900 € + iva aziende associate

1.000 € + iva aziende non associate

Sede

Assoform Romagna (sede di **Cesena**)

Via Ravennate 959 - 47521 Cesena

FERMAMENTE DOLCI, DOLCEMENTE FERMI



Sviluppare maggiore consapevolezza emotiva per aumentare l'efficacia nella comunicazione

Al centro del bagaglio personale di attitudini del manager certamente non può mancare la capacità di aumentare la propria consapevolezza emotiva: saper riconoscere le proprie emozioni descrivendole in modo da rendere l'interlocutore consapevole di quanto accade.

È oltremodo importante aumentare il livello di comprensione degli altri, percepandone i sentimenti, i punti di vista, con interesse attivo al fine di gestire in maniera efficace la comunicazione.

Obiettivi

Il percorso formativo si pone l'obiettivo di acquisire elementi di comunicazione consapevole, assertività ed ascolto. Sviluppare la propria consapevolezza emotiva e il rapporto con sé stessi, conoscersi e trovare modi per automotivarsi diventa uno strumento per essere ispiratori di valori ed emozioni positive all'interno dell'ambiente di lavoro.

Contenuti

- Saper comunicare in modo chiaro, coinvolgente, sintetico ed incisivo anche da remoto sapendo essere attenti all'efficienza del contenuto, ma anche alla relazione, in particolare aumentando la consapevolezza delle emozioni trasmesse.
- La comunicazione non verbale: essere consapevoli dei messaggi che talora inconsciamente inviamo e saper osservare quelli che gli altri ci inviano.
- Saper essere assertivi nel comunicare le proprie esigenze o proposte e nell'esprimere il proprio disappunto a fronte di comportamenti non graditi o accettabili.
- Dare valore all'ascolto empatico concentrandosi nel capire, prima che nel farsi capire e sapendo "leggere" anche ciò che l'interlocutore non dice (approvazione, resistenze, dubbi, emozioni).
- Valorizzare l'interlocutore rispettando la sua diversità e utilizzando le differenze come opportunità: vivere le differenze di opinioni come una ricchezza e non come attacchi personali.

Benefici attesi

Al termine del percorso formativo i partecipanti saranno in grado di riconoscere le proprie emozioni per comunicare consapevolmente in qualunque situazione.

Destinatari

Direttori Generali, Manager, Responsabili di funzione.

Docenza

Training Meta, coltiva da oltre trent'anni quelle che oggi, a rivoluzione 4.0 in corso, sono considerate "risorse distintive": rendere le aziende un "posto attraente", aiutare i leader a produrre risultati, benessere e collaborazione, i venditori a garantire clienti soddisfatti, spingere le persone a diventare migliori di quanto pensano di essere.

Antonio Torlai: dopo una ricca ed intensa esperienza come venditore e manager per importanti realtà del mondo dei servizi e della formazione, da circa vent'anni si occupa, con Training Meta Srl, dello sviluppo delle *soft skills* dei manager e delle figure commerciali di molte delle maggiori imprese operanti in Italia sul fronte industriale, servizi, commercio e in ambito sportivo.

Calendario

2 giornate

28 ottobre e 30 novembre 2021 ore 9.00 - 18.00

Quota di iscrizione

900 € + iva aziende associate

1000 € + iva aziende non associate

Sede

Assoform Romagna (sede di **Cesena**)

Via Ravennate 959 - 47521 Cesena

SERVICE MANAGEMENT BtoB

Lavorare sulla Customer Experience per deliziare il cliente



La corretta gestione del servizio al cliente è un aspetto da curare molto attentamente soprattutto in ambito BtoB. Le strategie e i concetti di marketing dei servizi sono stati sviluppati in risposta all'incredibile espansione che questo settore ha avuto a livello mondiale. L'esigenza di fornire un servizio di qualità per poter competere su scala mondiale e procurarsi un vantaggio competitivo difendibile nel tempo è molto sentita dalle imprese industriali che abbinano al *core business* originario l'offerta di servizi di alto livello. La finalità principale del corso è quella di fornire gli strumenti e le metodologie di marketing dei servizi utili alle imprese che operano in contesti ipercompetitivi e che impostano le proprie condotte strategiche al fine di creare valore per i clienti come presupposto fondamentale per ottenere buone performance e generare una *customer experience* memorabile. Quest'ultima può essere considerata come la somma delle esperienze, delle sensazioni, delle emozioni e dei ricordi che un cliente matura nell'interazione con l'azienda. Creare esperienze d'acquisto memorabili, che rimangano impresse nella mente del cliente e che influenzino il suo futuro comportamento, significa ottenere un grande vantaggio competitivo.

Obiettivi

PDFOR ha ideato un modello, il *C6 Model – Service Vitality*, utile per tutte le aziende che vogliono creare vantaggio competitivo attraverso la gestione efficace del servizio al cliente. La finalità principale del corso è quella di fornire gli strumenti e le metodologie di marketing alle imprese utili per generare una *customer experience* memorabile.

Contenuti

- *C6 Model – Service Vitality*.
- Captare i bisogni del mercato.
- Concepire un "sistema di offerta" per soddisfare i clienti.
- Coordinare e organizzare il personale.
- Collaborare con il cliente per l'erogazione del servizio.
- Costruire la fidelizzazione attraverso la qualità.
- Comunicare il valore costruito per differenziarsi.

Benefici attesi

Al termine del percorso formativo i partecipanti conosceranno le principali teorie del mondo dei servizi e avranno acquisito gli elementi chiave per cercare di ottenere buoni risultati e migliorare la soddisfazione e la fidelizzazione della clientela.

FORMULA BLENDED a distanza e in presenza

- **Warm-up / 4 ore a distanza.** Cornice teorica per acquisire il *framework* metodologico, *best and next practice*, strumenti, trend.
- **Bootcamp / 8 ore in aula full-immersion.** Apprendimento esperienziale attraverso casi di studio, simulazioni, momenti d'interazione sia individuali che di gruppo.
- **Follow-Up / 2 ore a distanza.** Intervento personalizzato "one to one" di *digital advisory* (facoltativo).

Destinatari

Imprenditori, Manager, Responsabili marketing ed i Responsabili del servizio al cliente che intendono approfondire gli aspetti del *Service Management* per rendere efficace il processo di gestione del cliente, costruire la fidelizzazione e valorizzare la propria offerta differenziandosi dalla concorrenza.

Docenza

Daniele Rimini Formatore e consulente direzionale per aziende di diversi settori da oltre vent'anni. Esperto nelle attività di pianificazione e sviluppo marketing e commerciale, svolge attività formativa in diverse Business School, nell'area Marketing e Vendite. Professore a contratto per l'Università di Bologna presso le sedi di Bologna e Rimini e socio fondatore della società PDFOR Consulenza Direzionale Srl, che si occupa di progetti e sviluppo delle aziende clienti negli ambiti della Direzione d'impresa.

Calendario

2 giornate
videoconferenza: **4 novembre 2021** ore 14.00 - 18.00
aula: **18 novembre 2021** ore 9.00 - 18.00

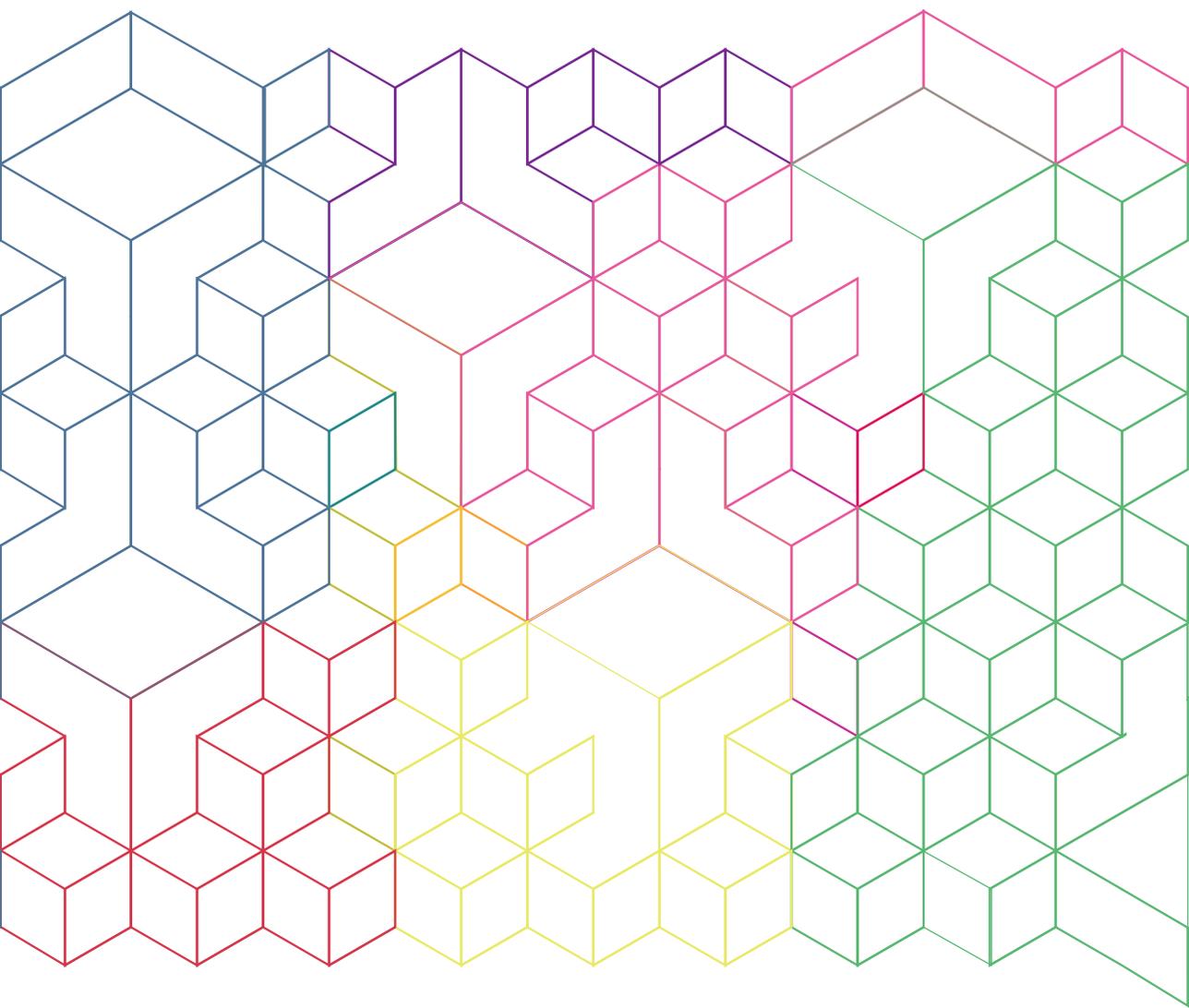
Quota di iscrizione

500 € + iva aziende associate
600 € + iva aziende non associate

Sede

Il Sestante Romagna
Via Barbiani 8/10 - 48122 Ravenna

CONSULENZA SU MISURA



MIND MANAGEMENT

Come allearsi con la propria mente e pensare con efficacia

La mente non si ferma mai: ricorda, rimugina, anticipa, riflette, valuta, giudica, progetta e fantastica incessantemente. O, al contrario, si blocca su un pensiero fisso. L'ansia, in particolare, sequestra la mente non permettendoci di concentrare l'attenzione e le energie nella direzione voluta. Il risultato è percepirsi inadeguati e in costante allarme davanti alle richieste dell'ambiente circostante. Motivazione e salute psico-fisica, inevitabilmente, ne risentono in negativo. Saper calmare la mente e saper parlare a sé stessi in modo costruttivo è un'abilità fondamentale per migliorare il tono dell'umore e ristrutturare l'approccio mentale alle situazioni sfidanti tipiche dell'odierno contesto operativo: prendere decisioni, affrontare cambiamenti, fronteggiare emergenze, risolvere problemi, attraversare conflitti, cooperare nel gruppo di lavoro.

Obiettivi

Imparare a lavorare sui nostri «sistemi interni», invece che tentare di ridurre lo stress eliminando le cause esterne. Comprendere come gestire la dinamica di pensiero e i conseguenti stati emotivi.

Contenuti

- Ipercomplessità, cambiamento continuo e psicologia dell'incertezza: la carenza di futuro e la sindrome dell'insufficienza.
- Sguardo a Occidente: i canoni della filosofia stoica.
- Pellegrinaggio a Oriente: la psicologia buddista.
- Il pensiero, alleato o sabotatore?
- Meccanismi ed effetti della narrazione mentale: dalla percezione, al dialogo interiore, ai comportamenti.
- Le emozioni distruttive: ansia, rabbia e senso di colpa.
- Tipi di ansia: ansia di Atlante, ansia da prestazione, ansia da insicurezza, ansia di accettazione, ansia della sentinella, ansia del leone in gabbia, ansia dell'ansia.
- Le mine vaganti del pensiero: pretesa assoluta, catastrofismo, intolleranza, generalizzazione, comparativismo, autovalutazione contingente, ruminazione mentale.
- Il rapporto fra prestazione, potenziale e interferenze.
- Il lato positivo dello stress: da vincolo a propulsore.
- Il ruolo della consapevolezza del pensiero.
- E allora, che fare?
- Il kit di "pronto intervento": l'algoritmo FRP, il dialogo interiore guidato.
- Il kit "terapeutico": la mini-meditazione quotidiana, il metodo ABCD, gli esercizi stoici, il diario.
- Costruzione del piano d'azione personale.

Benefici attesi

Al termine del percorso i partecipanti acquisiscono maggiore efficacia, fermezza e lucidità.

Con un po' di allenamento si diventa esperti alleati della propria personalità e attenti piloti del modo di percepire, pensare e agire nei confronti dell'ambiente e di noi stessi.

Destinatari

Direttori Generali, Manager, Responsabili di funzione, *team member* di funzione.

Docenza

Francesco Muzzarelli Senior trainer aziendale nell'area *Management Education*, consulente e formatore presso imprese, Pubblica Amministrazione. Professore a contratto presso il Dipartimento di Scienze dell'Educazione dell'Università di Bologna e il Dipartimento di Scienze Umane nell'Università della Repubblica di San Marino.

È autore di numerose pubblicazioni (attualità economico-aziendali, analisi empiriche, manuali professionali, testi per la didattica universitaria, studi di sistemazione teorica).

MINDFULNESS E ASSERTIVITÀ

Come affrontare il cambiamento e la ripresa

Questo percorso formativo vuole fornire importanti concetti e tecniche pratiche utili alla gestione di un periodo di grande cambiamento psicologico ed organizzativo. Quando infatti si è chiamati ad affrontare un importante mutamento, risulta fondamentale concentrarsi sulla miglior strada da seguire affinché sia garantita una ottimale ripresa e gestione delle attività.

Obiettivi

Il corso si pone l'obiettivo di far acquisire ai partecipanti una maggior consapevolezza di sé e degli altri, aumentare il proprio livello di empatia nel relazionarsi con gli eventi e con le altre persone, favorire una miglior crescita personale ed organizzativa, affrontare la ripresa ed essere pronti a nuove sfide e gestire correttamente lo stress ed il cambiamento sia psicologicamente sia a livello organizzativo/professionale.

Contenuti

- Definizione ed applicazione del concetto di *mindfulness* all'interno del proprio contesto aziendale.
- Quali tecniche utilizzare per gestire efficacemente intense emozioni e renderle produttive.
- Svolgere le proprie attività seguendo i principi della *mindfulness*: gestire l'ansia della ripresa dopo un periodo di forte stress psicologico.
- Il fondamentale ruolo della *mindfulness* nella comunicazione ed interazione con gli altri: no *silos thinking* per affrontare il cambiamento e la ripresa.
- Come trasmettere al proprio team i principi della *mindfulness* rimanendo credibili. Elementi di *peer group pressure* al fine di facilitare la ripresa delle attività del gruppo.
- *Mindfulness* e resilienza: come applicare tali concetti nel contesto organizzativo ed aziendale.
- Come l'assertività può essere utile alla ripartenza: lavorare efficacemente sulla propria autostima.
- Migliorare la propria comunicazione: la ripresa delle attività come una grande opportunità di crescita e di interazione con gli altri.
- Un passo alla volta: come focalizzarsi su obiettivi importanti e raggiungerli con l'utilizzo di uno stile assertivo.

- Come essere assertivi all'interno del proprio contesto aziendale, con i colleghi, i superiori e con il proprio team.
- Il cambiamento e l'assertività: come affrontare momenti difficili, lavorativi e psicologici, con le giuste «*life skills*».
- Assertività ed atteggiamento equilibrato: l'importanza di trovare un proprio equilibrio all'interno del contesto aziendale per favorire e gestire il cambiamento.

Benefici attesi

I partecipanti otterranno spunti utili e soluzioni immediatamente spendibili nel lavoro quotidiano in merito alla gestione e risoluzione di problemi legati a periodi di grandi cambiamenti, adattando al meglio ed il più in fretta possibile il proprio contesto lavorativo alla situazione presente/futura.

Destinatari

Imprenditori, Manager, Direttori Generali, figure di coordinamento e di gestione di team, Responsabili Risorse Umane e chiunque desideri affrontare con strumenti adeguati periodi di grande mutamento.

Docenza

Phil Taylor Laureato all'Università di Cambridge, è da più di 30 anni in Italia. È stato dirigente presso Galgano Associati e SCS, direttore generale di Polimoda di Firenze e Campus della Moda di Carpi, Presidente del Toastmaster Club di Bologna. Attualmente è *Senior Advisor* presso Aster Emilia Romagna ed è Console Onorario del governo britannico per il *Department of International Trade*. Svolge la sua attività di consulente strategico, moderatore, coach e formatore sia in italiano che in inglese, in collaborazione con grandi brand quali Caterpillar, CRIF, Danfoss, Datalogic, Emerson, Lamborghini, Kerakoll, con Associazioni professionali.

KEY ACCOUNT DEVELOPMENT PLAN

La gestione manageriale dei clienti chiave

Ogni azienda ha clienti chiave da gestire che spesso determinano la maggior parte del fatturato. Le ragioni che portano a una rottura dei rapporti di fornitura di questo tipo possono essere molteplici: innanzitutto va sottolineato come le cause di interruzione siano più spesso riconducibili a problematiche di comunicazione/relazione che non di prezzo.

Il rischio è ovviamente maggiore quando ci si trova nelle fasi iniziali della relazione. Un'ulteriore causa è legata alla rottura del rapporto di fiducia tra le parti. Mancate consegne entro le scadenze pattuite, introduzione di nuovi prodotti o periodi di inutilizzo delle attrezzature possono minare il rapporto fino a quel momento instauratosi. Per limitare l'impatto di tali eventi, l'azienda deve avere ben chiari obiettivi e strategie di gestione del cliente predisponendo un vero e proprio piano d'azione.

Obiettivi

Esiste una visione a lungo termine sui risultati che si vogliono raggiungere? Abbiamo un piano collegato alla gestione della relazione con i nostri principali clienti? La strategia è condivisa con tutte le aree aziendali? Il percorso formativo si pone l'obiettivo di sviluppare una metodologia in tre fasi per la predisposizione del Piano *KEY ACCOUNT*.

Contenuti

- Analisi dello "stato" della relazione.
- Determinare gli obiettivi del Piano.
- Identificare le strategie di medio lungo termine.
- Definire le azioni tattiche per potere ottenere gli obiettivi.
- Lo sviluppo della proposta di valore a livello di: gamma prodotto/servizio, prezzo, attività promozionali, gestione distribuzione, strumenti di comunicazione.
- L'implementazione dell'attività operativa.
- L'attività di controllo e la definizione dei principali KPI.

Benefici attesi

Il corso fornirà ai partecipanti la metodologia per la pianificazione manageriale dei rapporti con i clienti chiave dell'azienda.

Destinatari

Imprenditori, Direttori Generali, Direttori Vendite, Area Manager.

Docenza

Daniele Rimini Formatore e consulente direzionale per aziende diversi settori da oltre vent'anni. Esperto nelle attività di pianificazione e sviluppo marketing e commerciale, svolge attività formativa in diverse Business School, nell'area Marketing e Vendite. Professore a contratto per l'Università di Bologna presso le sedi di Bologna e Rimini e socio fondatore della società PDFOR Consulenza Direzionale Srl, che si occupa di progetti e sviluppo delle aziende clienti negli ambiti della Direzione d'impresa.

LA PRESA DI DECISIONE AI TEMPI DELLA SOCIETÀ INTERCONNESSA

In una società sempre più connessa, influenzabile, veloce è necessario essere consapevoli di come decidiamo. Quanto siamo influenzabili, quali sono i meccanismi alla base delle decisioni nostre e del nostro team, o del consumatore/cliente.

I processi decisionali sono alla base della storia degli esseri umani, decisioni quotidiane, decisioni strategiche, decisioni individuali e decisioni collettive. Il contesto di riferimento della rete spinge alle decisioni in base alla sequenza di informazioni che riceviamo, alle fonti che consultiamo, al nostro sistema di pensiero e ai nostri obiettivi.

Obiettivi

Il corso fornisce le basi per:

- Condividere metodi per prendere delle decisioni rendendo il proprio pensiero visibile e condivisibile a tutto il team.
- Aumentare la consapevolezza rispetto alla propria capacità di *problem solving*, raccolta delle informazioni, rischi e opportunità.
- Allenare alla presa di decisioni, fornendo chiavi di lettura e punti di attenzione.
- Sviluppare il *Decision making* come strategia consapevole per essere agili.

Contenuti

- Decisione individuale o di gruppo.
- Le componenti umane:
Negative capability e antifragilità.
- Riprova sociale, impegno e coerenza:
le armi della persuasione di Cialdini.
- Economia comportamentale:
le decisioni irrazionali.
- Influenza delle alternative irrilevanti.
- Strumenti razionale ed emotivi.
- Pensieri lenti, pensieri veloci:
la ricerca di Kahneman.
- Gli errori sistemici (i "bias cognitivi").
- *Decision making* modelli mentali usati da Buffett, Musk, Bezos.

Benefici attesi

Al termine del corso i partecipanti conosceranno: strumenti, modelli che caratterizzano il *decision making*. Aumenteranno la consapevolezza rispetto alle proprie capacità decisionali, svilupperanno una maggiore conoscenza delle trappole cognitive (i "bias cognitivi"), distingueranno quando è necessario utilizzare il tempo per raccogliere ulteriori informazioni e quando la decisione rapida potrebbe essere la scelta migliore.

Destinatari

Imprenditori, Direttori Generali, Direttori e Amministratori Delegati, Responsabili di progetto, Responsabili di funzione, Responsabili risorse umane e chiunque voglia essere più consapevole ed efficace nei processi decisionali.

Docenza

Fabrizia Neri *Business Coach, Trainer e People Management. Cofounder Colibriteam* a servizio delle organizzazioni per creare la nuova normalità.

Da oltre 15 anni si occupa di consulenza alla direzione, risorse umane, formazione, supportando le aziende e i professionisti a gestire la complessità, il cambiamento e le relazioni.

CHANGE MANAGEMENT

Il cambiamento è parte integrante della cultura di un'azienda. La novità rispetto al passato sta nella brusca accelerazione che stanno subendo i processi di cambiamento a seguito della globalizzazione e della *digital transformation*.

Le aziende devono ridisegnare i loro processi interni, la loro comunicazione interna ed esterna, il loro approccio al cliente. La capacità di gestire correttamente il cambiamento senza subirlo è diventata una delle competenze chiave per la profittabilità dell'azienda, e, talvolta, per la sua stessa sopravvivenza.

Obiettivi

Il corso si pone l'obiettivo di far sviluppare ai partecipanti le capacità di riconoscere il cambiamento, acquisire gli strumenti e le competenze per governarlo, comprenderne le modalità di gestione emotiva, saper individuare e gestire le resistenze, saperlo monitorare e mantenerlo nel tempo.

Contenuti

- Il cambiamento – Definizione e individuazione.
- La gestione della complessità. Il mondo VUCA.
- Le dimensioni del cambiamento:
Sistema, persone, processi, tecnologia.
- Visione, obiettivi e strategie.
- Ostacoli e facilitatori. Le resistenze al cambiamento.
- I modelli di cambiamento.
Gli 8 steps di Kotter, gli approcci di Lewin, Gallagher, Scouller, Sharmer, Gibbons.
- Il contributo del pensiero sistemico e dell'intelligenza emotiva.

Benefici attesi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di pianificare e gestire processi di cambiamento sia a livello aziendale sia a livello funzionale e interfunzionale.

Destinatari

Manager coinvolti in processi di cambiamento di carattere organizzativo, culturale, di paradigma e responsabilizzati nella loro gestione in prima persona. Risorse aziendali coinvolte in un processo di cambiamento.

Docenza

Davide Medri Consulente e formatore. Vanta un percorso misto all'interno di multinazionali e come consulente. Da oltre dieci anni si è dedicato interamente alla formazione aziendale, e collabora come *freelance* con alcune importanti multinazionali della formazione.

Ha sviluppato negli anni una metodologia altamente partecipativa, che prevede un elevato coinvolgimento dei partecipanti attraverso *role play*, esercitazioni, condivisione delle esperienze e creazione di *best practice*.

ANALISI DEL TALENTO

Un'azienda sana deve creare utili allo scopo di avere le necessarie risorse per effettuare gli investimenti strategici. Gli utili delle aziende sono costantemente erosi dai "costi di non qualità" generati da problemi organizzativi ed errori umani. La maggior parte dei "costi di non qualità" sono poco visibili e quindi difficili da aggredire.

Un imprenditore o manager deve prevenire queste dinamiche mettendo le persone nei giusti ruoli in base ai propri talenti. Senza strumenti scientifici e un'adeguata consulenza è pressochè impossibile mappare correttamente il talento di un collaboratore per indirizzarlo alla sua ottimale produttività.

Obiettivi

La consulenza "Analisi del Talento" ha quindi lo scopo di mappare i talenti naturali nonché i punti deboli al fine di tracciare un processo di crescita professionale e raggiungere i risultati ottimali rispetto al ruolo ricoperto. Questo approccio è estremamente efficace anche in sede di selezione di nuove risorse poiché definisce in modo predittivo come il nuovo candidato si muoverà in azienda.

Contenuti

Per ottenere l'obiettivo indicato, la consulenza si avvale di uno strumento di analisi psicometrica che viene rilasciato dalla Psytech e della professionalità di un consulente di "Fattoria dei talenti" che incontrerà la risorsa, per trasferire le necessarie indicazioni di miglioramento rispetto al ruolo.

L'analisi restituisce una dettagliata mappatura delle *soft skill* della risorsa e permette di valutare in che modo queste siano funzionali al raggiungimento dei risultati richiesti dall'attuale ruolo ed eventualmente, per capire se il suo potenziale possa essere meglio impiegato in un altro ruolo o delegando alcune mansioni per le quali ha maggior talento.

Chiarito l'aspetto del ruolo, vengono fornite indicazioni utili ad avviare il proprio percorso di miglioramento. Al termine della consulenza viene fornita una relazione con le indicazioni delle azioni da attivare e del percorso personalizzato di formazione per compensare i *gap* rilevati.

Benefici attesi

Il percorso formativo è volto a "funzionalizzare" un imprenditore, un direttore o un responsabile di funzione in base al proprio ruolo lavorativo attraverso il potenziamento dei propri talenti e lo studio, nonché l'intervento, sulle aree di miglioramento. La consulenza è molto efficace anche per individuare il miglior candidato in fase di selezione in qualunque ruolo.

Destinatari

Imprenditori, Direttori Generali, Responsabili di funzione e Responsabili di un team.

Docenza

Ugo D'Alberto *Business Trainer*, Co-fondatore e Presidente di **Fattoria dei Talenti** che si occupa di valorizzazione delle risorse umane. Master in *Coaching* PNL nel 2010.

Affianca imprenditori svolgendo un'attività di supporto e sviluppo volti ad incrementare produttività ed utili con l'ausilio di strumenti scientifici di analisi.

ESSERE LEADER NEL FUTURO

Gli eventi degli ultimi mesi hanno portato molti imprenditori e manager a rivedere alcuni dei classici approcci che caratterizzavano la loro leadership e hanno richiesto la capacità di sviluppare nuovi modelli per gestire una fase complessa. Questa nuova fase sarà caratterizzata dall'incertezza e diventa importante conoscerla per progettare con consapevolezza l'evoluzione del mondo del lavoro che è ormai iniziata.

I leader sono stati chiamati ad esercitare un nuovo ruolo che non è più solo quello di guida verso il raggiungimento degli obiettivi aziendali, ma di riferimento e di ispirazione per le persone della propria azienda e del proprio team, che hanno perso molti punti fermi, anche solo cambiando le proprie modalità di lavoro.

Obiettivi

Il percorso formativo permetterà al leader di esplorare le proprie risorse, cercando di comprendere come accogliere e gestire i principali bisogni delle persone in questa fase e nel futuro che si sta preparando, in cui la tecnologia entra sempre di più nella vita e nel lavoro. La velocità caratterizza il ritmo delle giornate e i team diventano sempre più virtuali, con nuove consuetudini e nuove modalità di lavoro. L'obiettivo del percorso è di permettere ai leader di acquisire le competenze dell'intelligenza emotiva, utili per creare relazioni basate sulla fiducia, per generare motivazione, responsabilità e coinvolgimento delle persone al lavoro, anche a distanza.

Contenuti

- Consapevolezza di sé al servizio della propria leadership: valori e scopo personale.
- Le competenze dell'intelligenza emotiva nell'esercizio della leadership: consapevolezza delle proprie emozioni e di quelle del team, il valore dell'empatia, come allenarlo e come svilupparlo nel proprio team.
- Gestire il team nell'era del cambiamento: come proteggere la fiducia nei team reali e nei team virtuali.
- Gestire il team durante l'incertezza: in che modo le paure possono condizionare le decisioni dei leader, come modificare l'abitudine al controllo, mantenendo la supervisione di un progetto.

Benefici attesi

Per arrivare a guidare gli altri, occorre innanzitutto guidare sé stessi e comprendere il proprio assetto emotivo e mentale. Il percorso permetterà di gestire con maggiore consapevolezza questa fase di trasformazione, di vivere anche la distanza come una condizione di "nuova normalità", mantenendo alta la fiducia nel gruppo, permettendo al leader di comprendere meglio le proprie emozioni e quelle delle persone che compongono il suo team e di comprendere in che modo possano influenzarne i comportamenti e le decisioni.

Destinatari

Manager, imprenditori, *Team Leader*, Responsabili di funzione.

Docenza

Alessandra Bolognese Formatrice e *Coach*, lavora dal 2004 al fianco di aziende, imprenditori e professionisti nello sviluppo dei comportamenti organizzativi, con un focus sulla leadership e il *team building* e con l'obiettivo di promuovere il benessere delle persone all'interno delle aziende.

È consulente per un grande gruppo bancario in ambito *Talent Acquisition*, dove lavora da anni sui temi della percezione e la gestione del cambiamento.

SOCIETÀ BENEFIT

Costituzione e trasformazione

La Legge di Stabilità per l'anno 2016 ha introdotto in Italia la disciplina delle Società Benefit, ovvero una nuova forma giuridica d'impresa che prevede l'unione degli obiettivi tradizionali di natura commerciale al perseguimento di uno o più obiettivi di beneficio comune a favore della collettività. Si tratta di una previsione normativa innovativa che pone una nuova rilevante base per lo sviluppo di modelli sostenibili d'impresa e di benessere territoriale e che il Legislatore italiano ha deciso di promuovere come strumento di sviluppo economico. L'evoluzione dei temi della sostenibilità nel corso degli anni ha coinvolto una serie differenziata di aspetti legati all'economia e oggi, attraverso le Società Benefit, è possibile compiere un passo decisivo verso un sistema sociale rispettoso delle diverse forme di sostenibilità, da quella economica a quella legata alla società e all'ambiente.

Obiettivi

Lo scopo del presente corso è quello di fare luce sul mondo delle Società Benefit, mettendo in evidenza le caratteristiche principali del modello societario, degli aspetti più rilevanti per la fase di costituzione e trasformazione, restituendo un quadro di insieme significativo sui requisiti e le variabili più rilevanti da gestire.

Contenuti

- Cosa sono le Società Benefit, analisi della legge sulle Società Benefit e raccomandazioni, lo statuto delle Società Benefit.
- Caratteristiche e specificità.
- Definizione del beneficio comune, responsabilità delle Società Benefit, rendicontare il beneficio comune: criticità e metodi di implementazione.
- Sviluppo strategico.
- Diventare o trasformarsi in Società Benefit e il legame con la strategia aziendale, il posizionamento strategico in ottica sostenibile, l'analisi dei temi rilevanti.

Benefici attesi

Attraverso il corso è possibile comprendere i benefici portati dal costituirsi Società Benefit e al contempo individuare i processi e i fattori chiave da prendere in considerazione per costituirsi o trasformarsi in Società Benefit.

Destinatari

Imprenditori, Manager, Direttori Risorse Umane, Responsabili di funzione.

Docenza

Sara Cirone Si è specializzata in management di impresa ed ha sviluppato approfondimenti sul campo in diversi ruoli aziendali fino a rivestire ruoli di Direzione Generale e Ceo.

Lavora sui sistemi organizzativi e la gestione delle risorse umane, sul posizionamento strategico sostenibile, redazione di informative non finanziarie quali report integrato.

Recentemente ha fondato una società di consulenza benefit per le imprese, le amministrazioni pubbliche e gli enti no-profit che contribuisce ad uno sviluppo sostenibile della comunità e a far nascere un circolo virtuoso tra strategia, miglioramento delle risorse culturali, umane e naturali e il far impresa.

TOYOTA KATA

Quando il Lean Thinking e il Coaching si incontrano per favorire la crescita delle persone e delle organizzazioni

Dopo i primi risultati raggiunti alcuni progetti di miglioramento e sviluppo organizzativo sembrano rallentare e perdere slancio: gli strumenti *Lean* funzionano, eppure si ha la percezione che sia necessario continuare a immettere grandi quantità di energia e tempo nel sistema per non fare arrestare il processo di cambiamento. Come mai? Cosa manca? Il *Lean Thinking* non è solo un insieme di strumenti, ma fonda le proprie radici nelle persone, vero fulcro per lo sviluppo dell'organizzazione.

Miglioramento e apprendimento continuo diventano il centro della crescita aziendale, attraverso un metodo che anticipa e s'interseca con il coaching, strumento sempre più diffuso per l'evoluzione delle persone e dei team di lavoro.

Obiettivi

Il corso porterà i partecipanti a scoprire i principi alla base del *Toyota Kata* imparando ad utilizzare il miglioramento continuo e il *coaching* all'interno delle proprie organizzazioni per fare crescere le persone e dare impulso ai processi di cambiamento, sviluppo ed evoluzione aziendali.

Contenuti

- Il cuore della *Lean*: l'abitudine all'apprendimento e al miglioramento continuo.
- Il *kata* del miglioramento e il *kata del coaching*: collegare la dimensione strategica dell'azienda a quella operativa, allineare gli obiettivi alla visione, costruire e trasmettere conoscenze e capacità.
- Convinzioni limitanti e potenzianti nelle organizzazioni.
- *Coaching*: ascolto e domande, strumenti potenti per l'apprendimento e la crescita delle persone
- Persone e organizzazioni che apprendono: *mindset* per il cambiamento.

Benefici attesi

I partecipanti acquisiranno la capacità di creare all'interno della propria organizzazione allineamento tra obiettivi strategici e obiettivi operativi. Saranno in grado di progettare e implementare le abitudini che rafforzano il miglioramento e l'apprendimento continuo. Sapranno riconoscere e superare i paradigmi limitanti che ostacolano il cambiamento, inoltre saranno in grado di utilizzare le domande per sviluppare creatività e *problem solving*.

Destinatari

Imprenditori, Direttori, Manager, Responsabili di funzione, Responsabili di progetti di miglioramento, *Team Leader*.

Docenza

Protesa Spa È una società di servizi organizzativi e tecnologici a supporto dei processi aziendali.

Un dinamico team di professionisti che affianca il cliente in tutte le fasi di sviluppo dei suoi prodotti e processi: dal *concept* alla realizzazione, dall'ideazione allo sviluppo, con l'obiettivo di creare valore aggiunto lungo tutto il ciclo di vita del prodotto.

Agnese Pelliconi Si occupa da oltre 15 anni di consulenza organizzativa, come *Lean Specialist* e *Change Agent* nei team di miglioramento in aziende di grandi e piccole dimensioni. *Executive Coach* con credenziale ACC di *International Coach Federation* - con specializzazione in *Team* e *Business Coaching* - supporta manager e aziende nella definizione e raggiungimento degli obiettivi, nella gestione del cambiamento, nello sviluppo della leadership e nella scoperta e utilizzo delle proprie risorse.

GESTIONE DEI TASK E PERFORMANCE PERSONALI

Strumenti per la produttività del Team

Durante lo *smart working* forzato sono emerse le criticità del lavoro in remoto, della gestione degli obiettivi e delle proprie risorse in contesti VUCA. Diventa necessaria una strutturata guida del lavoro (obiettivi), l'organizzare le attività e soprattutto la capacità di rimanere focalizzati per non esser travolti o perdersi nell'operatività senza indirizzo.

Nel corso sarà introdotto il modello OKR - **Objective and Key Results** – che nel panorama degli strumenti e dei metodi per la definizione degli obiettivi aziendali viene utilizzato dal 2000 da Google. Uno strumento che può essere usato sia per impostare il lavoro del singolo sia per l'organizzazione nella sua interezza.

Obiettivi

Il corso è progettato per favorire l'introduzione del modello di gestione per obiettivi OKR e potenziare le performance personali. In particolare si propone di mettere in campo strumenti utili per affrontare sfide esterne impreviste e di fornire un approccio di lavoro ordinato e funzionale, oltre a comprendere ed applicare le tecniche di performance personali al lavoro.

Contenuti

Introduzione ai modelli di lavoro per obiettivi OKR on line 3 ore

- Storia degli obiettivi.
- Perché servono gli obiettivi.
- Approccio agli obiettivi.
- L'approccio da *startup* che permette «prestazioni da Google».

Tecniche di gestione delle attività on line 3 ore

- Calendario e i *task*.
- Le trappole della produttività.
- Ritmi e gestione.
- Delega e Deroga.

Fattori di performance personali in presenza 6 ore

- Il modello S.F.E.R.A.
- Le prestazioni umane.
- I fattori di performance.
- Gli strumenti di controllo.
- Pratica.

Benefici attesi

Al termine del percorso i partecipanti avranno a disposizione più strumenti per definire obiettivi e condividerli, saranno in grado di gestire allineamenti e potenziare le performance personali con il modello S.F.E.R.A.

Destinatari

Imprenditori, Direttori Generali, *Team Leader*, *Smart Leader*, Responsabili di funzione.

Docenza

Emmanuele Del Piano Consulente e formatore dal 2000, precedentemente ha rivestito incarichi di progettista e *training manager* per importanti multinazionali delle macchine movimento terra per poi diventare consulente in ambito *Project Management* su commesse ad elevata complessità per aziende manifatturiere e del settore ICT. Gli ambiti di formazione curati spaziano su *Project Management* (Fondamenti, Gestione *multiproject*, Gestione delle relazioni interfunzionali di progetto, *Project Risk Management*, *Agile PM* e *Scrum Master*), *Problem Solving*, *Performance Coaching* Dinamiche Relazionali, Gestione ed organizzazione del tempo, *Design Thinking*, Organizzazione del lavoro in *Smart Working*.

IL LEADER AGILE

I recenti accadimenti hanno messo manager e imprenditori di fronte alla consapevolezza di quanto sia complesso “mantenere la barra dritta” di fronte a sconvolgimenti organizzativi ed emotivi. Saper gestire le proprie emozioni, riconoscere il proprio valore, individuare il proprio stile di leadership e, conseguentemente, saper gestire le persone e l’organizzazione sono passi irrinunciabili per poter superare anche i momenti di crisi più inaspettata e imprevedibile.

Obiettivi

Il corso è strutturato su due moduli e ha l’obiettivo di favorire lo sviluppo di competenze che insegnino ad essere “Leader di noi stessi” per diventare “leader agili” dei nostri team di riferimento in tempi turbolenti.

Contenuti

LEADER DI TE STESSO in 5 passi per aumentare l’efficacia nella guida degli altri

- Pandemia e turbolenze: impatto su individui e aziende.
- Il perimetro di gioco: le 4 sfere progressive.
- Autodisciplina per l’autostima.
- Il tuo serbatoio di energia: qualità di vita e celebrazioni.
- La Ruota del *Self-Empowerment*.
- *Personal Self-assessment*: la tua Ruota è bilanciata?
- Azioni Sprint in logica Agile.
- *Leadership Wheel* incrociata.
- Leader: *self-assessment*.
- Agile Focus.
- Compiti per casa e KPI.

Un nuovo modello di motivazione dei collaboratori: DALLA LEADERSHIP CLASSICA ALLA LEADERSHIP AGILE

- Dalla foto attuale alla sfera di cristallo.
- Reazioni e cervello rettiliano: 3 depotenzianti + 1 potenziante.
- *Best practice*: la metodologia HPWS – *High Performance Working System*.
- Agile planning su 4 livelli lungo la *timeline*.
- Le Azioni Meditate: all’interno, verso il team, verso clienti e fornitori.
- Il tuo modello inconscio di Leadership: comprendilo per governarlo.

- *Agile Leadership*: principi, skills e impatti organizzativi.
- *L’Agile Leadership Canvas* per costruire il tuo progetto di leadership personale.
- *Waterfall Planning vs Agile Planning*.
- Un modello per tempi complessi: lo *Scrum Team*.
- *Agile Leader* in 5 steps.

Benefici attesi

Al termine del percorso i partecipanti avranno a disposizione più strumenti per essere leader di sé stessi e per gli altri, per imparare a gestire le emozioni, costruire il proprio progetto di leadership personale e diventare un AGILE leader.

Destinatari

Imprenditori, Direttori Generali, *Team Leader*, *Smart Leader*, Responsabili di funzione.

Docenza

Daniela Bassetto Ha un’esperienza internazionale nel settore Marketing, Comunicazione, Risorse Umane, maturata ricoprendo ruoli di Manager e Direttore Marketing, Comunicazione, Branding in gruppi multinazionali americani, tra cui Emerson Corporation – Liebert Hiross – e Speedline-Amcast Corporation.

Giornalista, iscritta all’Ordine, ora è *Executive Project Leader* per le aziende e formatore. Ha sviluppato la metodologia “Interactive Training – T.I.A. Training in Action”, che garantisce l’interattività, da parte dei partecipanti, per almeno il 70% del tempo formativo.

TARIFFE le nostre riduzioni

Le aziende che iscriveranno due o più partecipanti potranno usufruire, a partire dal secondo partecipante in poi, di un 10% di sconto sulla quota (esclusi i casi in cui si faccia ricorso all'utilizzo dei fondi interprofessionali).

MODALITÀ DI ISCRIZIONE E PAGAMENTO

Per formalizzare l'iscrizione è necessario, entro sette giorni dall'avvio del corso, compilare e spedire l'apposito modulo di adesione tramite fax o e-mail. La scheda di iscrizione trasmessa ha valore di impegno alla partecipazione, a fronte della quale verrà emessa regolare fattura.

Il pagamento dovrà essere effettuato tramite Bonifico bancario, a conferma di avvio del corso: i dati bancari sono indicati sulla scheda di iscrizione e riportati nella comunicazione di conferma dell'avvio. Per accedere al corso sarà necessario dare evidenza dell'avvenuto pagamento.

CONFERMA DEL CORSO

REE si impegna, almeno 5 giorni prima dell'inizio del corso, a confermare l'avvio e a comunicare tutti i dettagli necessari per la partecipazione. In caso di annullamento o di slittamento della data di avvio, saranno comunicate tempestivamente le variazioni.

FINANZIAMENTI

Su richiesta, è possibile finanziare la partecipazione ai corsi attraverso l'utilizzo dei Fondi Interprofessionali (Fondirigenti e Fondimpresa). In tal caso occorre considerare il rispetto dei tempi previsti dall'istruttoria della tipologia di finanziamento selezionato dall'azienda. Consigliamo di contattarci ai recapiti forniti per analizzare nel dettaglio le condizioni dei singoli casi.

CONTATTI E SEDI



SEDE DI RAVENNA

Via G. Barbiani 8/10 - 48121 Ravenna

Tel. 0544 210436

Fax 0544 34565

Email: ree@confindustriaromagna.it

SEDE DI RIMINI

Via IV Novembre 37 - 47921 Rimini

Tel. 0541 352700

Fax 0541 782068

Email: ree@confindustriaromagna.it

SEDE DI FORLÌ-CESENA

Via Ravennate 959 - 47521 Cesena

Tel. 0547 632358

Fax 0547 632307

Email: ree@assoformromagna.it



