

Programma di Intervento

Dicembre 2010

Autotrasporti PORRO



VIA MAZZINI, 5/9 - 22036 ERBA (CO)  
TEL. 031.641.327 - (3 LINEE R.A.) - FAX 031.610.178

**Informazioni:** L'azienda è sul mercato da 50 anni e gestisce con successo un buon numero di clienti consolidati. L'attuale flessione del mercato ha evidenziato che l'azienda non ha lavorato a sufficienza per espandere le vendite a clienti nuovi al di fuori del territorio di competenza. La dirigenza ha bisogno di essere formata sui principi base della gestione aziendale ed aiutata a creare una rete vendita più efficace. Nel frattempo bisogna analizzare il personale esistente per individuare in che modo creare un team più affiatato e nel contempo elaborare il programma formativo necessario a rendere il gruppo più efficace.

**Scopo del programma:** Portare la dirigenza ad un miglior controllo della sua azienda tramite: un miglioramento delle sue caratteristiche personali, la conoscenza delle difficoltà dei suoi subordinati e la fornitura di alcuni strumenti efficaci ed innovativi per la risoluzione delle difficoltà aziendali e l'espansione



**Analisi del Potenziale esistente:** La diagnosi è in poche parole un'analisi approfondita della situazione aziendale. Viene compiuta tramite un'analisi delle mete dell'imprenditore, messa poi in relazione con le potenzialità dei singoli individui che compongono il gruppo e con il loro livello di motivazione. La fase di diagnosi permette di evidenziare quali sono le risorse che l'imprenditore ha a disposizione per realizzare gli obiettivi che si prefigge, e se queste risorse sono utilizzate in modo ottimale al fine di raggiungere gli scopi che l'azienda si è posta.

L'analisi del potenziale è composta di 200 domande ed ognuna ha 3 risposte alternative possibili. Richiede circa 45 minuti per effettuarlo e non ha limite di tempo. Il test evidenzia 10 tratti della personalità lavorativa che danno indicazioni sulle attitudini produttive della persona. I nostri esperti consulenti valuteranno le informazioni fornite dal test in relazione alle azioni necessarie per aiutare la persona a svolgere meglio il suo lavoro. Questo include il modo in cui la persona va gestita così come le azioni formative necessarie e ad aumentare la capacità della persona di vincere sul suo posto di lavoro. I risultati sono precisi, diretti e forniscono una chiara e netta figura delle relazioni in ambito lavorativo della persona con se stessa e verso i suoi colleghi. Questa analisi è uno strumento eccellente e di inestimabile valore nello sviluppo e crescita del personale esistente.

***Lo scopo nel fare questa analisi al proprio personale è di individuare in che modo rendere ogni persona più efficace e più volenterosa di fare la sua parte e creare quindi un Team produttivo e vincente***

#### **Obiettivo**

- Ottenere la massima prestazione da ognuno dei vostri collaboratori
- Costruire il miglior team possibile con le risorse esistenti
- Programmare inserimenti e avanzamenti per l'espansione aziendale

***Oggetto dell'analisi***

- La missione aziendale
- L'Organigramma
- Misuratori di performance
- Il potenziale di ognuno dei suoi collaboratori
- L'attuale livello di coinvolgimento verso gli obiettivi aziendali
- L'attuale mansione e la mansione ideale

***Intervento sui collaboratori***

- Somministrazione del test
- Colloquio e consegna dei risultati del test
- Colloquio di motivazione ed incentivazione
- Relazione conclusiva su punti deboli, punti di forza, cosa fare per migliorare le prestazioni e la determinazione verso il raggiungimento degli obiettivi aziendali

***Strumenti in suo possesso***

- Una chiave di accesso per ognuno dei suoi collaboratori per stimolarli, incentivarli e spingerli all'azione
- Un programma di inserimenti e ricollocazione sull'organigramma che faccia espandere l'azienda

All'elaborazione delle analisi PPA TEST fa seguito un intervento in azienda del consulente che conduce un colloquio con ogni persona che è stata analizzata al fine di a) mostrarle i suoi punti forti e deboli, b) darle consigli per il miglioramento e c) sentire da lei come potremmo aiutarla a svolgere meglio il proprio lavoro. Una volta portati a termine questi colloqui, il consulente coniuga l'analisi organizzativa eseguita durante il punto 1) con l'analisi delle potenzialità di ogni persona così da presentare un'analisi completa all'imprenditore ed elaborare assieme a lui un programma migliorativo della sua azienda.

#### ELABORAZIONE DI UN PROGRAMMA MIGLIORATIVO

Il programma migliorativo si indirizza ad ottimizzare le risorse esistenti al fine di permettere all'azienda la realizzazione delle mete dell'imprenditore. Ciò include vari passi:

- a. Il miglioramento da parte dell'imprenditore delle capacità di motivare e gestire le risorse umane (fatto tramite la partecipazione a corsi e l'allenamento e i consigli del consulente) .
- b. L'identificazione di quali sono le risorse sulle quali l'imprenditore può puntare maggiormente al fine di far crescere la sua azienda e l'elaborazione di un programma di azioni PRATICHE che il consulente e l'imprenditore si impegnano a eseguire nelle settimane e mesi successivi al fine di far crescere l'azienda.

#### Risultati:

1. Persone in azienda meglio gestite e motivate con un conseguente aumento della produttività aziendale.
2. Risorse Umane distruttive o negative rimosse dall'azienda cliente o messe in una condizione di non nuocere o fermare l'espansione aziendale.

Questa fase richiede circa un'ora per ogni persona, più 4 ore complessive di elaborazione della valutazione e consigli di gestione

PRIMO PASSO DI STUDIO:

Corso Online sul Manuale per il successo delle Piccole Imprese



**In che modo il fare questo corso aiuterà il tuo business?**

*Aumentando la produttività e la cooperazione dei tuoi collaboratori.*

*Fornendo, sia a te che al tuo team, strumenti per il problem solving che funzionano veramente.*

*Incrementando le tue entrate ed i tuoi profitti.*

*Riducendo lo stress nell'ambiente di lavoro.*

*Rendendo più facile, sia a te che al tuo staff, raggiungere gli obiettivi di produzione giornaliera.*

Tu ed i tuoi collaboratori potrete seguire il corso a distanza (via email) o in aula, in base alle vostre esigenze. Esiste inoltre una versione del corso che è specifica per gli imprenditori ed un'altra che è specifica per i dipendenti.

Più di 240.000 aziende in tutto il mondo stanno già utilizzando i principi contenuti in questo libro..

Aumenta le tue performance e la cooperazione dei tuoi collaboratori. Armati con strumenti per il problem-solving che funzionano veramente. Aumenta le tue entrate ed i tuoi profitti. Riduci lo stress sul posto di lavoro. Fai sì che sia facile per te ottenere le cose fatte. Ottieni tutto questo e molto altro ancora con il corso "Il Manuale per il Successo delle piccole e Medie Imprese - versione imprenditori". Il corso potrà essere amministrato via posta, fax o email.

Scopri ciò che 240.000 imprenditori conoscono già  
Il Manuale per il Successo delle Piccole e Medie Imprese  
Imprenditori: POTETE avere più libertà e sicurezza finanziaria!



### La tua attività funziona come una macchina ben lubrificata?

Se sei come la maggior parte dei titolari d'azienda, probabilmente sei diventato imprenditore per assaporare la libertà che ne può derivare, e non per i problemi che troppo spesso arrivano assieme all'attività imprenditoriale.

Assumere, formare e mantenere dei buoni dipendenti rappresenta un problema per la maggior parte dei titolari d'azienda. Devi piazzare annunci, ottenere dei curriculum, intervistare i candidati, scegliere quelli giusti, passare del tempo per formarli, e poi essi ti abbandonano. È un ciclo continuo. Come si fa a metterlo sotto controllo?

Organizzarsi è un altro problema. Oggi molti imprenditori si sentono come se fossero tutto il giorno in giro a spegnere incendi: passano da una crisi all'altra. I telefoni che non funzionano; uno dei migliori clienti è arrabbiato; la nuova pubblicità non è ancora uscita; un'importate consegna non è stata ancora effettuata. Esiste un modo per superare tutti questi problemi?

Il marketing, il come aumentare le vendite e la ricerca di nuovi clienti è un altro grosso problema per i titolari d'azienda. Molti imprenditori passano la maggior parte del loro tempo a fare marketing e vendite.

Il problema più grave di tutti, che spesso arriva assieme all'attività imprenditoriale, è l'instabilità finanziaria. Pagare tutte le bollette e gli stipendi in tempo, quando le entrate non sono sufficienti, probabilmente non è una delle cose che ti ha spinto ad aprire la tua attività.

Ma se tu riuscissi a mettere queste aree della tua azienda sotto il tuo controllo, otterresti:

Maggior cooperazione e prestazioni migliori da parte del tuo personale;

Un aumento del reddito e dei profitti;  
Una riduzione dello stress sul posto di lavoro;

**Ma come è possibile arrivarci?**

**Un insieme di principi che funzionano realmente**

I principi amministrativi che fanno da filo conduttore di tutto il Manuale per il Successo delle Piccole e Medie Imprese si sono dimostrati efficaci per rendere un'impresa più efficiente e di successo. Il motivo per cui utilizziamo proprio questi principi è semplicemente perché funzionano. Più di 240.000 aziende in tutto il mondo usano attualmente questi stessi principi, ottenendo regolarmente questo tipo di risultati:

Aziende che si espandono in modo ordinato;  
Maggiore produttività da parte dello staff;  
Aumento delle entrate ed una maggiore capacità di solvenza;  
Meno problemi con il personale;  
Maggior controllo da parte dell'imprenditore, con più libertà e tempo libero allo stesso tempo!

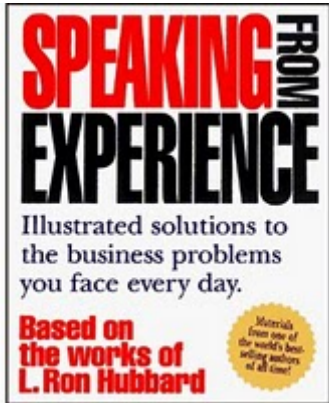
Il Manuale per il Successo delle Piccole e Medie Imprese ti darà un maggiore successo e controllo sulla tua azienda e una maggiore libertà personale. Il cambiamento è talvolta difficile, e l'applicazione delle strategie efficaci contenute in questo libro comporterà alcuni cambiamenti. Ma se vuoi migliorare ed espandere la tua attività senza che sia lei a possederti, e se ti piacerebbe avere più libertà personale, sicuramente questo corso ti aiuterà a farlo.

Questo corso basato sul Manuale costa 500 euro + IVA a persona per gli imprenditori e 400 euro + iva a persona per i dipendenti

Inclusivo della dispensa



SECONDO PASSO DI STUDIO:



Questo manuale, tradotto in italiano, permette al lettore di ampliare notevolmente la propria conoscenza dei rudimenti dei gruppi e di come questi operino.

Benché improntato sul management, esso é in grado di allargare gli orizzonti del lettore in molti modi. I principi che compongono il tessuto di questo manuale poggiano su un approfondito studio dell' attività manageriale, l'organizzazione, la gente e il suo lavoro. In esso sono esposte regole del management che possono definirsi universali e invariabili per ogni attività collettiva.

I principi esposti sono adottati in tutto il mondo da numerose aziende di successo. Le situazioni presentate nel manuale sono lo specchio di esperienze quotidiane concrete, piuttosto che la creazione artificiale di circostanze volte a intrattenere il lettore.

Ciò che differenzia questo manuale da ogni altro scritto sul management é l'esposizione di un concetto per pagina, corredato da illustrazioni. La forma grafica aiuta il lettore ad ottenere in modo più immediato una comprensione concettuale dell' argomento trattato. Non lasciatevi però trarre in inganno dalla sua apparente semplicità. Là dove semplicità e verità si uniscono, i risultati sono straordinari.

In ogni condizione di mercato, un'azienda ben diretta é destinata a crescere e prosperare, mentre un'azienda dalla direzione scadente tende a crollare. La fine conoscenza del management è la chiave del successo negli affari in qualsiasi situazione di mercato.

È un abisso quello che divide il management esperto dal management scadente; un abisso che, quasi da sé, potrebbe cambiare il corso di un'intera cultura.

Questo corso basato sul Manuale Speaking from Experience ha un costo di 600 euro + IVA a persona compresa la dispensa

## I TEMI

INTRODUZIONE

LA DIREZIONE AZIENDALE

LA SCALA AMMINISTRATIVA

PRODUZIONE E SCAMBIO

FINANZE E SOLVENZA

LE CONDIZIONI

GESTIRE L'AZIENDA

AFFIDANDOSI ALLE STATISTICHE

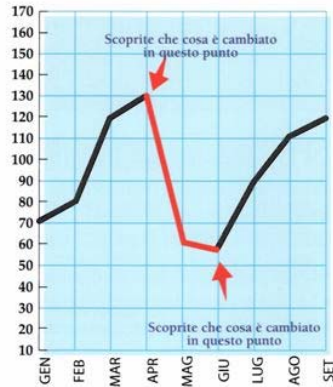
L'ATTITUDINE AL COMANDO

GLI HAT

L'ORGANIGRAMMA

LA COMUNICAZIONE E L'AZIENDA

TRAFFICO INCREMENTATO



## UNA RISPOSTA ILLUSTRATA AI PROBLEMI AZIENDALI CHE INCONTRATE OGNI GIORNO

### SPEAKING FROM EXPERIENCE...

Presenta principi di management innovativi ed efficaci sotto forma di seminario illustrato.

Inizierete a metterli in pratica fin dal primo giorno di lettura!

- Ogni pagina presenta un diverso principio di management.
- Le illustrazioni rendono i concetti più chiari.
- Il testo aiuta a comprendere perfettamente il funzionamento dei gruppi.
- Le tecniche di management sono spiegate in modo preciso e piacevole.

#### MANAGEMENT

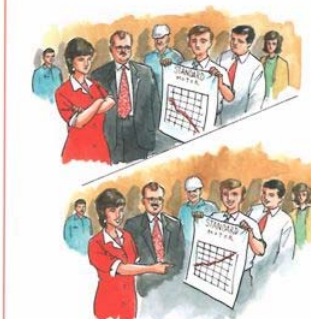
"Ci siamo seduti a tavolino con Mario e abbiamo steso la scala amministrativa della sua azienda. Una volta fatto questo, i punti deboli sono balzati subito all'occhio."



Una definizione precisa di management è la seguente: *la capacità di coordinare e attuare mete, scopi, direttive di politica aziendale, piani, programmi, progetti, ordini, scene ideali, statistiche e prodotti finali di valore nell'ambito di una qualsiasi attività.*

#### MORALE

Ogni squadra, ogni azienda o gruppo è dotato (o privo) di un proprio spirito o facoltà vitale che nasce dal morale dei propri componenti. Il morale è l'elemento primo di ogni gruppo.



Ogni leader o manager deve conoscere la massima secondo cui "la produzione è la base del morale". L'atmosfera di sicurezza che aleggia in un gruppo scaturisce dai risultati prodotti dai singoli e dal collettivo.

TERZO PASSO DI STUDIO:

## WorkShop: I FONDAMENTI DEL DIRIGERE E LA LEADERSHIP

Ma cosa vuol dire gestire le persone?

**Tema del seminario:** negli ultimi anni la gestione delle persone è diventato un argomento sempre più caldo e gettonato.

Gentile cliente, da un sondaggio che abbiamo fatto ad imprenditori dei più disparati settori, è emerso, come punto focale di problematiche aziendali, la gestione del personale.

Quasi tutti i manager intervistati vivono infatti, come fortuna/rovina dell'azienda, la gestione dei collaboratori.

La casistica, per quanto possano essere molto diversi i campi di attività e di business, risulta sempre la stessa: pochi collaboratori veramente validi che portano soluzioni efficaci ed idee di valore, molti esecutori ed alcuni personaggi impossibili che creano confusione e fastidio ai più.



1. Quali sono le qualità da sviluppare per poter veramente effettuare una delega efficace?
2. Come rendere chiari e quindi ottenere i risultati da ogni uomo della squadra?

In questo seminario ne svisceriamo gli aspetti fondamentali ma, soprattutto, dato il taglio pratico della nostra metodologia, basata sui materiali del Sig. Hubbard, ne mostriamo i vantaggi e il “COME APPLICARLA IN AZIENDA PER OTTENERE ANCORA MIGLIORI RISULTATI”.

Questo è un corso interaziendale della durata di una giornata ed ha un costo di 500 euro + IVA a persona. Le date del corso vi verranno comunicate a breve.

QUARTO PASSO DI STUDIO:

## WorkShop: EFFICIENTE GESTIONE DEL TEMPO

**Fai in modo che ogni sforzo conti. Scopri come fare più cose con meno sforzo, meno stress e in minor tempo, così che tu sia più di valore e possa guadagnare di più.**

In questo mondo di computer ad alta velocità e linee di comunicazione rapidissime, i sistemi amministrativi antiquati non funzionano. Allora, come ci si può tenere al passo?

Macchine più veloci sono una soluzione. Ma non sono la soluzione completa.

Dietro ad ogni macchina c'è una persona vera, viva.

Dietro a ogni azienda, organizzazione, gruppo o attività di successo, c'è qualcuno che sa almeno qualcosa di come si organizza e si pianifica.

Il Corso Efficiente Gestione del Tempo ti mostra come ottenere più cose fatte in un tempo minore, utilizzando i fondamenti dell'efficienza. Molte persone non hanno la minima idea di come farlo, questo corso te lo mostra.



In questo corso apprenderai:

1. Perché alcune persone lavorano duramente ma non ottengono granché di fatto, mentre altre persone possono realizzare moltissimo con molto meno sforzo.
2. Cosa vi fa perdere tempo sul lavoro, e come dimezzare il vostro lavoro ottenendo tuttavia più cose fatte.
3. Come stabilire una meta o pianificarla in passi semplici e fattibili, così da conseguirla con facilità.

Questo è un corso interaziendale della durata di una giornata ed ha un costo di 500 euro + IVA a persona. Le date del corso vi verranno comunicate a breve.

Questi sono i passi iniziali che vi consiglio di seguire. Durante il percorso se sarà necessario potremo variare la sequenza o aggiungere la partecipazione a workshop interaziendali differenti.

**VANTAGGI DEL PROGRAMMA:**

1. Non si limita ad illustrare teorie ma fornisce numerosi strumenti pratici. Alla fine di ogni passo viene fornito all'imprenditore un semplice programma di attuazione degli strumenti appresi.
2. Il programma si basa su anni di esperienza nel settore sviluppo risorse umane e di conseguenza fornisce al manager gli strumenti e la conoscenza che i nostri consulenti applicano con successo in centinaia di aziende in tutto il mondo.
3. Ogni passo del programma ha un risultato ben determinato. Non si prosegue con il programma fino a che il cliente non ha ottenuto i pieni benefici del passo in questione.
4. I manager durante questo programma non ricevono solo informazioni, know how e strumenti, ma cambiano come persone. Diventano manager più competitivi, riescono ad affrontare lo stress e si rendono conto di riuscire a gestire situazioni che prima non erano all'altezza di affrontare.
5. Il programma si indirizza a quello che è il principale fattore di competitività aziendale in questa nuova era: L'uomo. Ed insegna al manager come gestirlo e farlo crescere. Di conseguenza mette il manager nella condizione di poter aumentare i profitti e la produttività.
6. Dopo la formazione si consiglia di far rifare il Test al personale coinvolto nel programma.

I prezzi sono esclusi IVA ed il pagamento si intende all'ordine al ricevimento fattura