

Piano di Formazione

Dirigere Aziende di Successo

I LEADER DI IERI
COMBATTEVANO
CON LA SPADA

I LEADER
DI OGGI
HANNO UNA
POTENTE
ARMA VINCENTE

LA CONOSCENZA



Informazioni: Per causare cambiamenti in azienda è necessario essere "allenati" nel dettaglio allo scopo di far propri i concetti di gestione ed espansione ed "applicarli" in azienda ottenendo così statistiche in crescita.

Il nostro scopo è quella di incrementare la produttività delle aziende tramite un miglioramento del dirigenti al vertice che causino un progressivo cambiamento del loro personale

Spesso incontriamo i manager del giorno d'oggi sovraccarichi di lavoro, insicuri su come motivare i collaboratori, incapaci di fare una scelta ottimale riguardo a chi scegliere durante le selezioni, con molti dati falsi ed incertezze riguardo a come gestire chi è alle loro dipendenze.

L'istruzione tramite i nostri corsi porta una manager a migliorare il personale già esistente, motivare il personale scarsamente produttivo, stabilire valide strategie di gestione. Inoltre porta i manager dell'azienda ad essere loro stessi i migliori consulenti per la loro azienda.

Scopo del programma:

1. Portare i manager ad un miglior controllo delle loro aziende tramite: un miglioramento delle loro caratteristiche personali, la conoscenza delle difficoltà del loro personale e la fornitura di alcuni strumenti efficaci ed innovativi per la risoluzione delle difficoltà aziendali e l'espansione
2. Manager competenti che hanno gli strumenti per espandere la loro azienda

Sommario del Programma:

Quello che segue è la sequenza concisa degli interventi esposti nel programma così che possano essere visionati con facilità e rapidamente. I passi sono comunque dettagliati nelle pagine successive:

1. Analisi del Potenziale esistente: La diagnosi è in poche parole un'analisi approfondita della situazione aziendale. Viene compiuta tramite un'analisi della meta che ci si prefigge di raggiungere, 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.



2. I fondamenti del Dirigere e la Leadership: Questo è un intervento d'aula dove si passa attraverso ai fondamenti del dirigere un gruppo di persone verso i risultati. Si fanno esercizi e si individuano le azioni che si dovranno effettuare nel quotidiano per migliorare la propria efficacia come gestori di persone. Ogni persona riceverà una serie di pratiche da fare dopo il corso per aiutarli ad "esercitarsi" nei dati appresi.



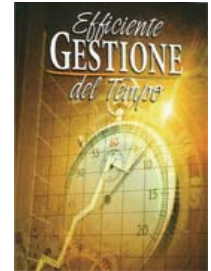
3. Valutare il Comportamento umano: Tutti i giorni abbiamo a che fare con delle persone. Dipendiamo da alcuni, mentre con altri corriamo dei rischi. In che modo si può stabilire se fidarsi di una persona o meno? Come individuare le persone con un potenziale distruttivo e distinguerle da quelle veramente valide e di aiuto? Come si decide di chi ci si può fidare? Questo intervento formativo descrive in modo semplice e pratico i principi chiave del comportamento umano. Questa conoscenza è inestimabile per tutte le persone che operano nelle vendite, che assumono il personale, di fatto in qualsiasi parte di un'azienda.



4. Pianificare l'espansione: Questo è un intervento d'aula dove vengono trattati i fondamenti della gestione della progettazione, (project management) e tutti quegli ingredienti misteriosi (a volte dati per scontati..come rendere l'intuito un supporto reale) così fondamentali per la conquista del mercato. Il management di successo consta di step ben precisi e verte sulla realizzazione dei progetti pensati "ai piani alti", omettere uno solo di quei passi può portare al fallimento o, quantomeno, a perdere quei vantaggi tanto importanti nel mercato di oggi. Ogni persona riceverà una serie di pratiche da fare dopo il corso per aiutarli ad "esercitarsi" nei dati appresi.



5. Efficace Gestione del Tempo: Questo è un intervento d'aula. Vengono trattati i fondamenti dell'organizzare e gestire il proprio tempo in relazione ai risultati che si desidera conseguire. Fornisce strumenti utilizzabili giornalmente per tenere nota dei progressi propri e di altri per conseguire gli obiettivi prefissati. E' un corso molto pratico al cui termine le persone si sentono finalmente consci della propria capacità di utilizzare correttamente e produttivamente il proprio tempo. Ogni persona riceverà una serie di pratiche da fare dopo il corso per aiutarli ad "esercitarsi" nei dati appresi.



6. Interventi Personalizzati: Oltre al piano formativo di cui sopra saranno necessarie interventi individuali (one to one) per sbloccare situazioni difficile e/o per fortificare delle risorse particolarmente importanti per l'azienda e strategiche per l'ottenimento degli obiettivi stabiliti. Questo in base a quanto individuato durante la fase di Analisi del Potenziale.



7. Ri analisi dei risultati: A questo punto è necessario ri analizzare l'area per verificare i risultati ottenuti ed individuare le azioni che necessitano per migliorare ulteriormente la scena



Primo Step:



Analisi del Potenziale esistente: La diagnosi è in poche parole un'analisi approfondita della situazione aziendale. Viene compiuta tramite un'analisi della meta che ci si prefigge di raggiungere, 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 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 con l'analisi delle potenzialità di ogni persona così da presentare un'analisi completa ed elaborare un programma migliorativo della rete distributiva.

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 dei dirigenti/capi area 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 i dirigenti/capi area possono puntare maggiormente al fine di far crescere l'azienda e l'elaborazione di un programma di azioni PRATICHE che il consulente ed i dirigenti/capi area 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 alcune ore complessive di elaborazione della valutazione e consigli di gestione fatta con ogni livello dell'azienda

Secondo Step:

Corso: 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, ne mostriamo i vantaggi e il “COME APPLICARLA IN AZIENDA PER OTTENERE ANCORA MIGLIORI RISULTATI”.

Terzo Step:

Corso: Come valutare e prevedere il comportamento umano

Come si determina se una data persona è affidabile ?

Ogni giorno si ha a che fare con persone.

Di alcune ci si può fidare perché le si conosce, ma con altre si deve correre il rischio.

Come si individuano le persone il cui potenziale è distruttivo?

È possibile prevedere cosa la persona penserà, e come agirà nei vostri confronti?

Ora potete accedere alla tecnologia che vi permette tali valutazioni grazie al corso *su Come valutare e prevedere il comportamento umano*. Tale corso tratta in modo approfondito il campo del comportamento umano e fornisce la Carta della Valutazione Umana, compendio di un lungo ed esauriente lavoro di osservazione e sperimentazione.

Imparando ad individuare certe caratteristiche visibili nella persona ed a riscontrarne la posizione su questa Carta, si è in grado di determinare molto circa la persona stessa ed i suoi atteggiamenti, il suo comportamento ed il suo potenziale positivo e negativo.

Si diventa infatti abili, con continuo esercizio, a comprendere quanto quella persona sarà veramente collaborativa e quanto è solo “facciata”. Si “indovina” se quell’individuo realizzerà veramente ciò che dice o il suo potenziale è troppo basso. Insomma si impara veramente a comprendere chi abbiamo di fronte e cosa può fare.

L’impiego di questi dati risulta particolarmente determinante al successo dei settori delle vendite e del personale.



Quarto Step:

Corso: PIANIFICARE L'ESPANSIONE

Imparare a tracciare la rotta verso i propri obiettivi

Molte volte l'imprenditore comincia un progetto con grande entusiasmo e piacere. La sua stessa azienda è nata da un'idea portata avanti con intensità, ed il suo sviluppo segue lo stesso iter, eppure, dopo un po', la capacità di essere propositivi sul mercato e vincere sembra calare

Cosa avevate fatto per emergere? Quali erano quei piani vincenti che ormai sembrano non essere più efficaci? E come fare a farli realizzare anche dai nostri manager? Tutte le aziende hanno lo scopo di rendere la pianificazione una realtà, che comprenda ovviamente i risultati immaginati su carta. Le linee di produzione, i collaboratori, la gestione dei materiali grezzi, tutto gira attorno alla pianificazione.

Il management di successo consta di step ben precisi e verte sulla realizzazione dei progetti pensati "ai piani alti", omettere uno solo di quei passi può portare al fallimento o, quantomeno, a perdere quei vantaggi tanto importanti nel mercato di oggi. Ma ancor di più **"come fare a vincere nell'attuale mercato" è frutto di uno studio attento e della realizzazione dei piani correttamente redatti che possono guidare l'azienda fuori dal pantano dell'invisibilità.**

In questo corso affrontiamo il tema di "trasformare i vostri sogni in realtà" materializzando il vostro business plan, non facendolo restare solo uno strumento teorico ma rendendolo un vero supporto per la realizzazione dell'attacco al mercato.

Vengono trattati quindi i fondamenti della gestione della progettazione, (project management) e tutti quegli ingredienti misteriosi (a volte dati per scontati, come rendere l'intuito un supporto reale) così fondamentali per la conquista del mercato



Quinto Step:

Corso: 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 apprendrai:

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.



Sesto step

Corso: INTERVENTI PERSONALIZZATI

Un ingrediente di un programma migliorativo sono gli interventi di coaching.

Durante un intervento di coaching, un consulente, per un periodo di tempo che varia dalle due alle quattro giornate a seconda delle difficoltà che superate, lavora singolarmente con la persona per allenarlo a superare tutte le problematiche emerse durante la fase di analisi.

Generalmente l'intervento di coaching è condotto dopo i corsi con i colleghi.

Durante l'intervento di coaching, il consulente si presenta dal cliente con materiali specifici che gli illustrano quali sono le cause della sua situazione di demotivazione o di scarsa efficienza.

Questi vengono illustrati alla persona e poi comincia la fase di esercitazione e di applicazione pratica. Il consulente allena la persona fino ad ottenere un drastico miglioramento dell'efficienza e del livello di motivazione.

Le prime due giornate dello coaching sono consecutive e al termine delle due giornate la persona solitamente ha già avuto un netto miglioramento.

Il consulente lascia quindi alla persona un programma di lavoro e lo segue telefonicamente per assicurarsi che questo continui a mettere in pratica quanto è stato stabilito nel corso degli incontri



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 corsi 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.

Analisi del costo di intervento

Passo 1: persona richiede circa 30/45 minuti di intervento per ogni , circa 1 ora per passare i dati di gestione al manager.

Passo 2: Questo passo richiede 1 giornata

Passo 3: Questo passo richiede 1 giornata

Passo 4 Questo passo richiede 1 giornata

Passo 5: In base a quanto è emerso dal punto 1, bisogna concordare su chi l'azienda desidera investire ed elaborare il percorso formativo adeguato.

Per qualsiasi delucidazione, potete contattarmi

Alessandro Scarfò

Direttore Tecnico

cell 3482711861

alessandro.scarfo@learningschool.it