

Servizi Strategici per lo Sviluppo delle Persone:

Formazione Manageriale e Leadership

A cura di Giacomo De Candia

Servizi Strategici per lo Sviluppo delle Persone:

Formazione Manageriale e Leadership

- Seminario Manageriale Alta Direzione:
“Leadership & Coaching”
- Seminario Manageriale Middle Management:
“Il Manager Coach”
 - Seminario Manageriale:
“La Gestione dei Conflitti e la Ricerca delle Soluzioni”
 - Seminario Manageriale:
“Foresta o Gruppo di Alberi: Persone, Valori, Risultati di un Gruppo Vincente”
- Seminario di introduzione al passaggio generazionale:
“New Generation Training”
- Seminario di sviluppo della relazione:
“Lo sviluppo della relazione nel processo di vendita”

Formazione

Seminario Manageriale per Imprenditori ed Alta Direzione

Leadership & Coaching

A chi è rivolto

Il Seminario Manageriale Aziendale Leadership & Coaching è rivolto ad Imprenditori ed all'Alta Direzione dell'Azienda

Obiettivo

Fornire le metodologie del Coaching utili per esercitare una leadership consapevole ed efficace

Contenuti

Può il Coaching aiutare i leader ad affrontare in modo produttivo le sfide future?

Il Coaching propone nuovi approcci, metodi e strumenti per facilitare la crescita propria, delle persone e per esercitare la propria leadership.

Compito di un leader è quello di dare opportunità di crescita ai propri collaboratori, aiutandoli a sviluppare il loro potenziale migliorando le loro prestazioni in azienda e, più in generale, nella vita.

Il seminario “ Leadership & Coaching ” propone all'Alta Direzione un nuovo modello per la gestione e lo sviluppo delle persone.” In particolare vengono trattati i seguenti temi

- Il ruolo dell'Alta Direzione
- Leadership di ruolo e Leadership personale
- Leadership nelle relazioni
- Il Coaching
- Leadership & Coaching
- Il rapporto tra progetto personale e progetto aziendale
- Lo sviluppo dei collaboratori
- I propri talenti
- Il proprio progetto per il futuro
- L'influenza dei nostri valori e delle nostre convinzioni
- La nostra catena del valore
- L'applicazione dei metodi e degli strumenti

Come è strutturato

Il Seminario Manageriale Aziendale Leadership & Coaching si sviluppa in una giornata.

Formazione

Seminario Manageriale Middle Management

Il Manager Coach

A chi è rivolto

Il Seminario Manageriale Aziendale Il Manager Coach è rivolto ai Manager appartenenti al Middle Management dell'Azienda

Obiettivo

Fornire le metodologie del Coaching utili per esercitare una leadership consapevole ed efficace

Contenuti

Il middle management è caratterizzato da due modalità non sempre allineate e compatibili: una è rappresentata dalla operatività insita nel proprio ruolo e dai compiti assegnati dall'Alta Direzione, l'altra dalla gestione dei propri collaboratori. È facile che la compressione tra l'operatività richiesta dall'Alta Direzione e la gestione dei propri collaboratori crei nel Manager ansia e tensione che inevitabilmente portano a grandi sforzi nel raggiungimento dei risultati con una qualità inferiore alle attese.

Può il coaching aiutare il middle management ad affrontare in modo produttivo le sfide future?

Il Coaching propone nuovi approcci, metodi e strumenti per facilitare la crescita delle persone.

I manager possono utilizzarli per aiutare se stessi ed i propri collaboratori a sviluppare il loro potenziale migliorando le loro prestazioni in azienda e, più in generale, nella vita.

Il seminario “ Il Manager Coach ” propone un nuovo modello per la gestione e lo sviluppo delle persone a cominciare da se stessi. In particolare vengono trattati i seguenti temi

- Il ruolo del Manager
- Il Coaching
- Il Manager Coach
- Il rapporto tra progetto personale e progetto aziendale
- Il pensiero senza limiti
- Il proprio progetto per il futuro
- I propri talenti
- La nostra catena del valore
- Valorizzazione e guida dei collaboratori
- L'influenza delle nostre convinzioni
- L'applicazione dei metodi e degli strumenti

Come è strutturato

Il Seminario Manageriale Aziendale Il Manager Coach è strutturato in tre giornate intervallate nel tempo a distanza di quindici giorni l'una dall'altra.

La gestione del conflitto e la ricerca della soluzione

A chi è rivolto

Il Seminario Manageriale Aziendale “ La gestione del conflitto e la ricerca della soluzione” è rivolto agli Imprenditori, ai Manager dell’Alta Direzione ed ai Manager appartenenti al Middle Management dell’Azienda.

Obiettivo

Fornire le metodologie utili per gestire un conflitto e trasformarlo in una opportunità per chiarire e ridefinire gli obiettivi comuni con clienti interni ed esterni, collaboratori, fornitori e farne i pilastri della relazione.

Contenuti

Definizione di conflitto:

- conflitto sui contenuti
- conflitto sulla relazione

Nascita del conflitto:

- quali le cause abituali di conflitto nel nostro ambiente di lavoro

Quanto costa il conflitto?

- tempo
- tensioni
- denaro

Come si evita il conflitto?

- chiarezza
- trasparenza
- prevenzione
- conoscenza degli interlocutori
- comunicazione

Leadership e conflitto

- chi si fa carico della soluzione
- orientamento al risultato/ al proprio orgoglio

Con chi ho conflitti?

- sole delle relazioni
- differenza di obiettivi
- differenza di valori
- differenza di ruoli
- convinzioni
- priorità

Competizione – cooperazione

- dilemma del prigioniero

Negoziazione

- costruzione di una situazione futura equa

- preparazione sul fatto e sulla persona
- ascolto
- proposte operative
- atteggiamento win win
- ricerca di un obiettivo comune
- ricerca di un accordo onorevole per entrambi

Come è strutturato

Il Seminario Manageriale Aziendale “ La gestione del conflitto e la ricerca della soluzione” è strutturato in una giornata di lavoro.

Foresta o gruppo di alberi? Persone, Valori e Risultati

A chi è rivolto

Che differenza c'è tra una foresta ed un gruppo di alberi?

Il percorso “Foresta o gruppo di alberi? Persone, Valori e Risultati” è rivolto a quelle aziende in cui la Direzione crede nelle persone e nel loro modo di lavorare insieme quale fattore essenziale per il successo aziendale.

Obiettivo

L'obiettivo del percorso è molto pragmatico: la costruzione di un progetto aziendale condiviso basato sull'allineamento ai valori aziendali quali drivers per ottenere i risultati di business.

In che cosa consiste

Il percorso è strutturato nelle seguenti Fasi:

- Fase 1: Definizione con la Direzione dei valori aziendali.
- Fase 2: Coinvolgimento dei vari livelli di management nella discussione e nell'uso dei valori personali ed aziendali quali motori nelle scelte di vita e nello sviluppo del business.
- Fase 3: Diffusione dei valori aziendali a tutti i livelli.

Come è strutturato il percorso

Il percorso è strutturato con interventi specifici in ogni Fase.

Nella Fase 1 sono da prevedere due sessioni di lavoro con l'Alta Direzione finalizzate alla definizione o rimessa a fuoco dei valori aziendali ed alla identificazione dei diffusori dei valori.

Nella Fase 2 sono da prevedere tre sessioni di lavoro con quelli che avremo identificato come i “diffusori dei valori” finalizzate ad approfondire i vari aspetti della catena del valore individuale applicata al business ovvero:

Valori → Obiettivi → Atteggiamenti → Comportamenti → Risultati

Nella Fase 3 sono da prevedere tre sessioni di lavoro con gli operativi di vari reparti finalizzate all'applicazione dei valori aziendali alle attività aziendali quotidiane .

New Generation Training

Un approccio strutturato al passaggio generazionale

A chi è rivolto

Il passaggio generazionale è un delicato processo di cambiamento in cui da una parte la generazione entrante, assume, nel tempo, la responsabilità della gestione dell'Azienda di Famiglia e, dall'altra, la generazione in carica assume, via via, un ruolo diverso, di solito meno operativo e più defilato. Gli attori di questo processo di cambiamento sono la generazione in carica e la generazione entrante che condividono gli obiettivi, i contenuti, i modi ed i tempi.

New Generation Training è rivolto ad ogni Azienda Familiare in cui l'imprenditore/gli imprenditori e la propria generazione entrante vogliono approfondire insieme il tema in modo strutturato.

Contenuti di New Generation Training

I contenuti trattati durante lo svolgimento del training saranno i seguenti:

- introduzione al passaggio generazionale
- gli elementi basilari del passaggio generazionale
- gli obiettivi del passaggio generazionale
- i ruoli della generazione in carica
- i ruoli dei componenti della generazione entrante
- la famiglia: un potenziale serbatoio di eccellenze
- il Consiglio di Famiglia: una sede opportuna per discutere le strategie aziendali
- l'importanza del coinvolgimento
- quali i criteri futuri di ingresso in azienda
- la costruzione della collaborazione
- la trasparenza nella comunicazione

Come è strutturato l'intervento

New Generation Training è strutturato in due mezze giornate di lavoro a distanza di qualche giorno l'una dall'altra. Il Trainer, Giacomo De Candia, svolge il ruolo di facilitatore e coinvolge tutti i partecipanti sui temi trattati stimolando lo scambio di idee e portando le sue esperienze professionali.

Formazione

Seminario di Sviluppo della Relazione di Vendita

Lo sviluppo della relazione nel processo di vendita

A chi è rivolto

Il Seminario di Vendita “ Lo sviluppo della relazione nel processo di vendita” è rivolto a quei Venditori che hanno almeno una esperienza biennale “sul campo” e vogliono evolvere e affinare lo sviluppo dell’approccio di vendita consulenziale e quindi si sappiano proporre come venditori di soluzioni e non solo di prodotti.

Obiettivo

Fornire metodologie utili ai Venditori per migliorare il loro livello di professionalità unendo la creatività, la determinazione e l’organizzazione alla capacità di interessare relazioni efficaci e produttive all’esterno dell’azienda come pure all’interno.

Contenuti

- Le fasi principali di una trattativa di vendita
- Darsi degli obiettivi
- L’assunzione di responsabilità
- La scoperta delle esigenze del cliente
- Fare domande: ma quali domande? Preparare un percorso.
- Approfondire la conoscenza del cliente per capire i suoi obiettivi e le sue priorità
- Come acquisire la fiducia del cliente: sposare il suo progetto
- La preparazione della soluzione: analisi delle esigenze specifiche e definizione delle argomentazioni di vendita
- La creazione del valore per il cliente
- La scoperta delle obiezioni del cliente e delle cause che le provocano
- Il superamento delle obiezioni
- La ricerca della migliore soluzione sostenibile con gli strumenti commerciali a disposizione
- La vendita della soluzione al cliente
- La negoziazione come strumento di comunicazione, di sintonizzazione e di ricerca di soluzioni
- Far vivere al cliente le fasi successive alla vendita: preparare e concordare, col cliente, le fasi del processo di fornitura
- La conclusione della trattativa di vendita: la vendita non termina con la vendita
- La negoziazione ed il coordinamento verso l’interno per assicurare il servizio al cliente
- La gestione del reclamo

Come è strutturato

Il Seminario “Lo sviluppo della relazione nel processo di vendita ” è strutturato in due giornate intervallate nel tempo a distanza di quindici giorni l’una dall’altra.