

Percorso di sviluppo

Formare nuovi capi, percorso per team leader e manager di nuova nomina



Premessa

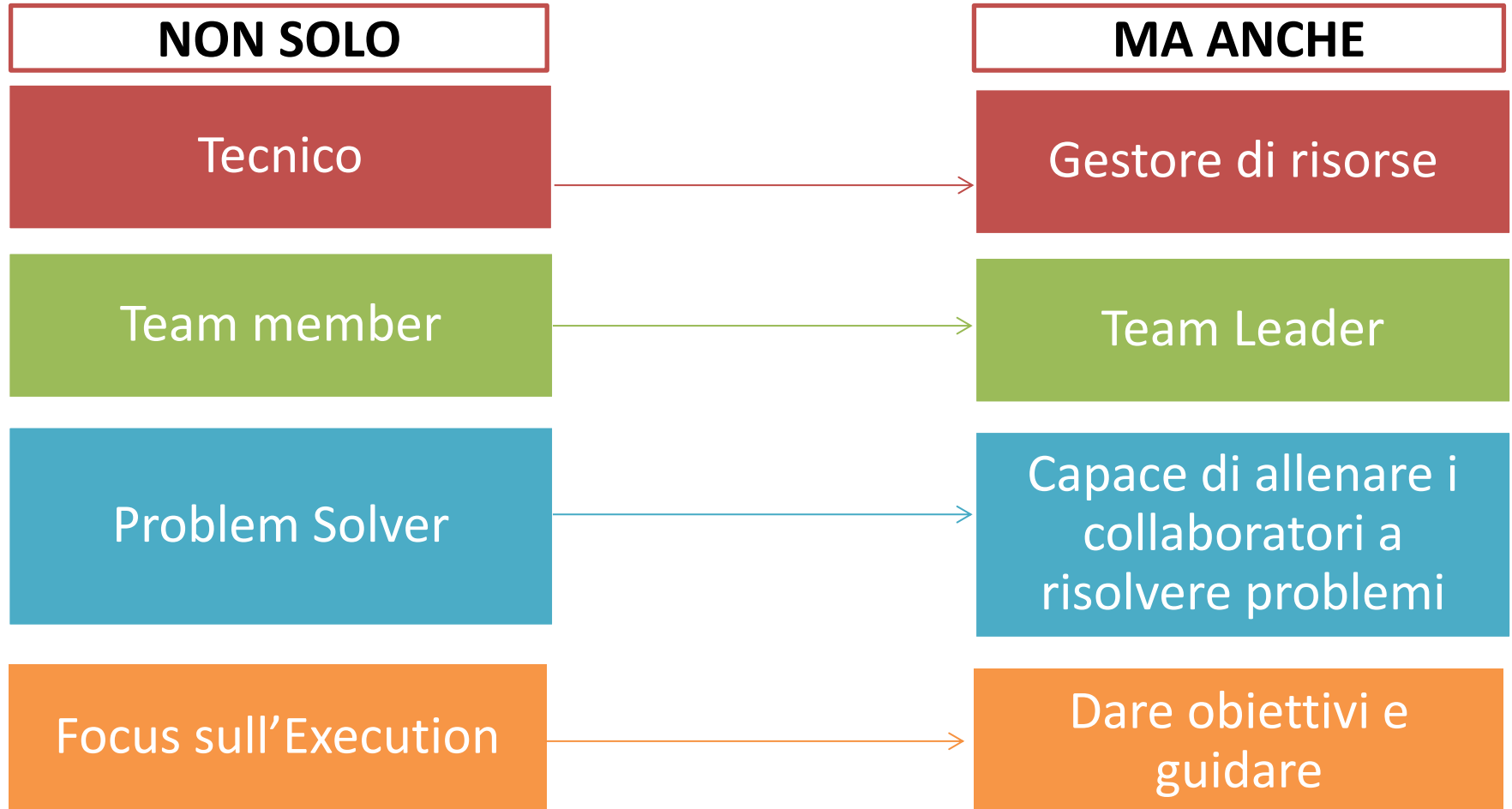


Per un capo di nuova nomina è necessario costruire e allenare le competenze che permettono di:

- tirare fuori il **miglior** dalle persone
- **ingaggiarle e motivarle**
- svilupparne le **capacità** attraverso un adeguato processo di **delega**



Evoluzione del ruolo per un Nuovo Capo



Le 4 competenze chiave del ruolo del Nuovo Capo nel modello Galgano



- Comunicare con efficacia i contenuti
- Gestire le relazioni

Comunicare e motivare

- Guidare il team
- Prevenire e gestire i conflitti

Gestire il team

- Delegare
- Dare feedback

Utilizzare le leve gestionali

Organizzare

- Pianificare le attività
- Gestire le priorità

La soluzione

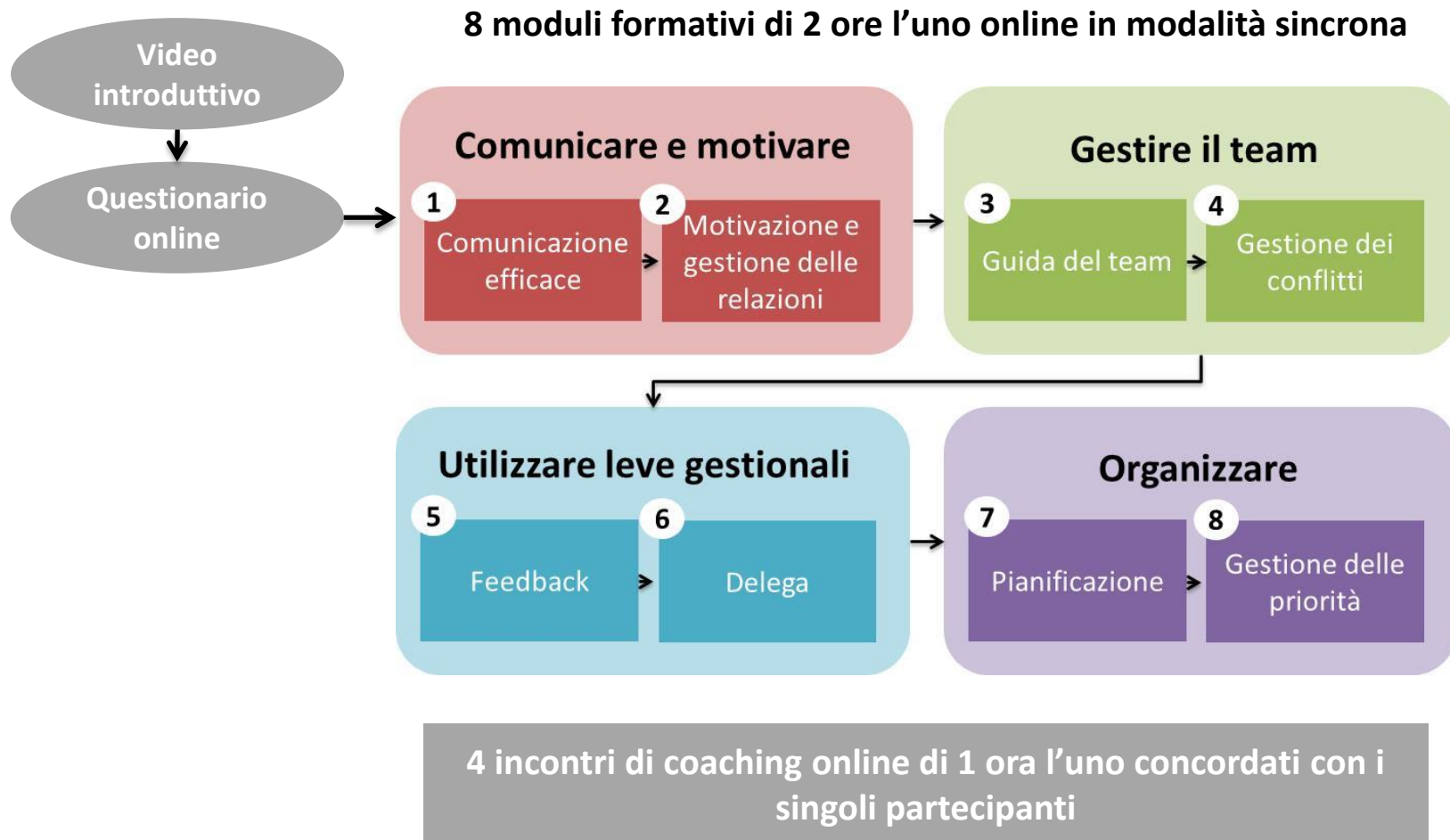


La Galgano ha creato un **percorso formativo** specifico rivolto ai **Nuovi capi**.

Verrà effettuato un mix di attività:

1. Video introduttivo sul Ruolo del Capo e le competenze necessarie nel Modello Galgano
2. Pre-work online con autovalutazione sul Modello
3. 8 moduli formativi online in modalità sincrona della durata di 2 ore l'uno
4. Percorso di coaching personalizzato online: 4 incontri individuali di 1 ora l'uno

Il percorso





PROGRAMMI MODULI FORMATIVI

Modulo 1 - Comunicazione efficace

10 luglio dalle 9.30 alle 11.30



- L'importanza di una buona comunicazione
- Benefici tangibili e intangibili di una buona comunicazione all'interno di un gruppo di lavoro
- Elementi di base per un'efficace comunicazione
- Trasmettere le informazioni in modo efficace
- Tecniche di ascolto attivo per aumentare l'efficacia della comunicazione

Modulo 2 - Motivazione e gestione delle relazioni

13 luglio dalle 9.30 alle 11.30



- Motivare alla qualità
- La parte sommersa della comunicazione
- Comunicare attraverso l'esempio
- Saper gestire la relazione per essere convincenti e motivanti
- Saper motivare i collaboratori: le leve a disposizione
- Mappare i propri collaboratori e preparare un piano di motivazione personalizzato

Modulo 3 - Guida del team

17 luglio dalle 9.30 alle 11.30



- Comprendere le dinamiche di gruppo per gestirle
- Elementi emotivi e irrazionali che intervengono nelle dinamiche di un gruppo
- Up e Down nella comunicazione
- Dipendenza, contro dipendenza e interdipendenza
- Favorire l'integrazione
- Guidare le fasi di vita di un gruppo

Modulo 4 - Gestione dei conflitti

20 luglio dalle 9.30 alle 11.30



- Le cause di conflitto in un gruppo
- Superare i pregiudizi
- Le diverse strategie per gestire un conflitto
- Fattori fondamentali per evitare l'escalation in situazioni di conflitti
- Utilizzare l'assertività per gestire e prevenire i conflitti
- L'assertività come capacità di ottenere i propri obiettivi facendo al contempo ottenere i suoi obiettivi all'interlocutore

Modulo 5 - Feedback

11 settembre dalle 14.30 alle 16.30



- Il feedback per lo sviluppo dei collaboratori
- Il ruolo di un capo nello sviluppo degli operatori
- Saper dare feed-back costruttivi
- Elogi e rimproveri: errori da evitare
- On error training
- Riconoscere gli sforzi e premiare i risultati
- Assegnare ruoli e compiti: saper valutare atteggiamenti e attitudini

Modulo 6 - Delega

14 settembre dalle 14.30 alle 16.30



- Delega ed empowerment
- Dal coinvolgimento alla responsabilizzazione
- Diverse tipologie di deleghe per diverse tipologie di collaboratori
- La delega: illusioni ed errori da evitare
- Come motivare il personale ad accettare la delega
- Esempi pratici di iniziative di empowerment

Modulo 7 - Pianificazione

18 settembre dalle 9.30 alle 11.30



- L'approccio sistemico alla gestione del tempo
- La visione personale della gestione del tempo: pianificare o navigare nel tempo
- Individuare le mete importanti
- La diagnosi delle criticità nella gestione del tempo: individuare i ladri di tempo
- Tecniche di pianificazione

Modulo 8 - Gestione delle priorità

20 settembre dalle 9.30 alle 11.30



- Importanza e urgenza
- La matrice di Eisenhower
- Gestire le emergenze
- Standardizzare la routine
- Svuotare il tempo
- Saper dire di no
- Utilizzare i tempi morti

Quota di iscrizione



La quota di iscrizione prevista è di:

Euro 2.600,00 + IVA per l'intero percorso che comprende la partecipazione a tutti e 8 i moduli, il materiale didattico e documentale.

L'iscrizione al percorso non è nominativa: una volta versata la quota d'iscrizione, il partecipante può essere sostituito in uno o più moduli da un altro dipendente della stessa azienda. Sono previste quote scontate per le aziende che iscrivano più di un partecipante.



Via Vittor Pisani, 8
20124 Milano

www.galganogroup.com

Per informazioni:

333.103.49.69

assunta.ditommaso@galganogroup.com

331.477.04.67

nives.boncristiano@galganogroup.com