

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

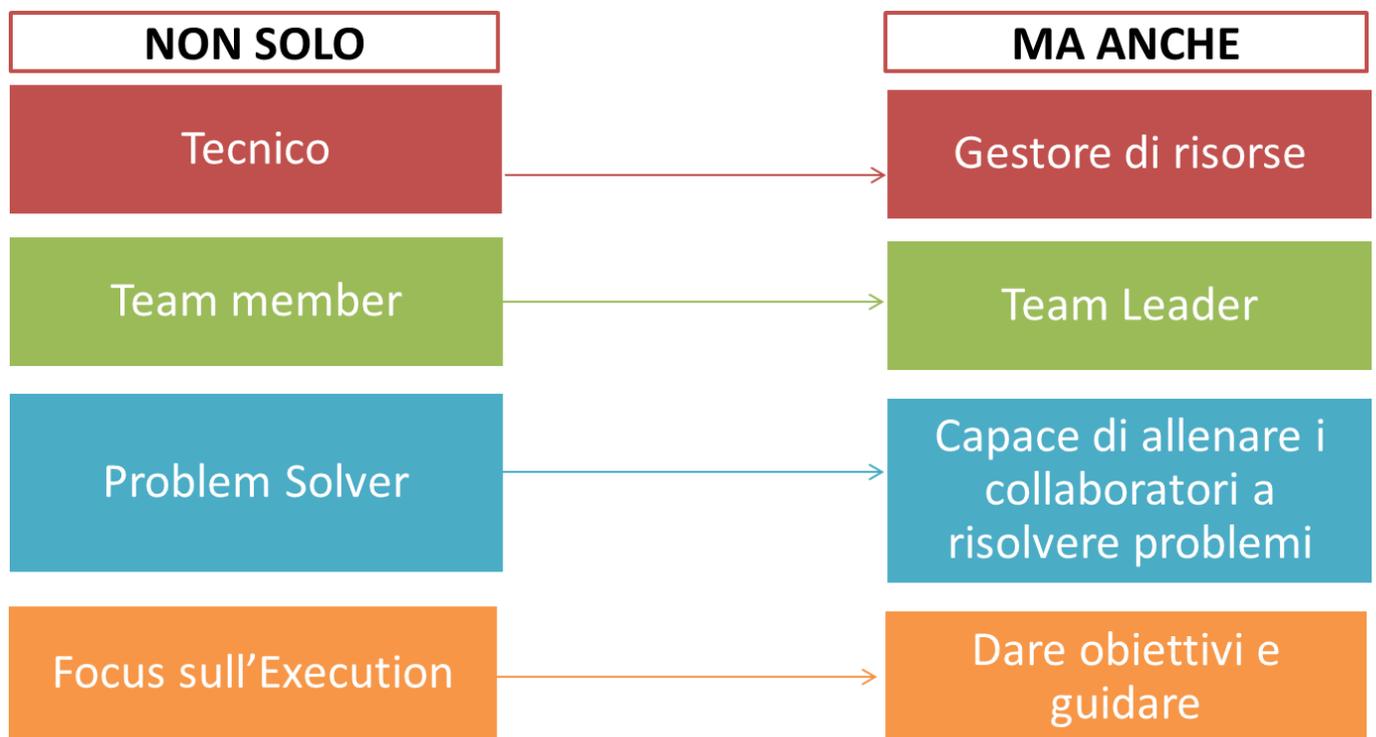


Premessa

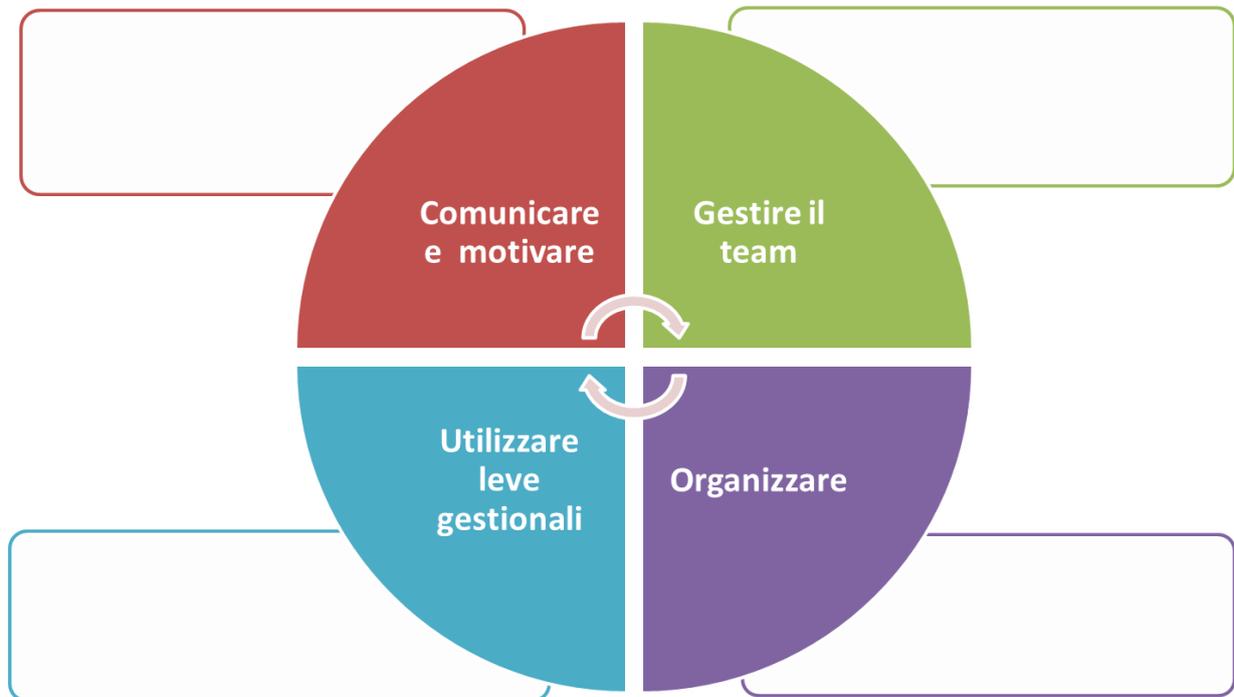
Per un capo di nuova nomina è necessario costruire e allenare le competenze che permettono di:

- 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



La soluzione

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

Verrà effettuato un mix di attività:

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

Quota d'iscrizione

La quota di iscrizione prevista è di:

Euro 2.600,00 + IVA per l'intero percorso che comprende la partecipazione a tutti e 4 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.

Le metodologie didattiche: la formula del workshop

Sono previste metodologie didattiche attive che alternano momenti di comunicazione a momenti di esercitazione/workshop applicativi, di analisi di casi, di testimonianze. I partecipanti apprenderanno concetti e nuove metodologie attraverso casi, esercitazioni, test di apprendimento, simulazioni.

Le esposizioni sono sempre supportate da slides che favoriscono l'apprendimento.

Assistenza Galgano nell'accesso ai finanziamenti

La Galgano dispone di un struttura dedicata alla ricerca di opportunità di finanziamento dei progetti sviluppati all'interno delle aziende in cui opera. Per questo motivo è disponibile a fornire tutto il supporto necessario per l'ottenimento di fondi per il finanziamento del percorso.

Il Gruppo Galgano, leader nella consulenza di direzione

Da oltre 60 anni il Gruppo è attivamente impegnato nella Consulenza di Direzione, al servizio di aziende private e pubbliche. Una presenza significativa e continuativa di attività di consulenza all'estero, presso importanti aziende multinazionali in Europa, Stati Uniti e Sud America, attesta il riconoscimento internazionale al know-how e alla capacità dei nostri consulenti. La nostra missione è quella di far crescere il

management e le persone trasferendo conoscenze e fornendo loro assistenza e coaching per l'applicazione di approcci innovativi ed efficaci per aumentare la competitività aziendale. La nostra leadership si basa sulla capacità di produrre risultati attraverso elevati commitment. Il nostro know-how è consolidato e costantemente aggiornato attraverso l'attenzione continua all'innovazione e una fitta rete di interscambi con società ed enti in Europa, Stati Uniti e Giappone. Il nostro approccio si basa sullo studio approfondito della realtà cliente per identificare soluzioni personalizzate alla cultura, agli uomini, all'organizzazione.

I moduli del Percorso:

1°Modulo	Comunicazione efficace e Motivazione e gestione delle relazioni	24 giugno 9:30-13:00
2°Modulo	Guida del team e Gestione dei conflitti	1 luglio 9:30-13:00
3°Modulo	Feedback e Delega	12 luglio 9:30-13:00
4°Modulo	Pianificazione e gestione delle priorità	17 luglio 9:30-13:00

Modulo 1

Comunicazione efficace e Motivazione e gestione delle relazioni

- 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
- 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 2

Guida del team e Gestione dei conflitti

- Comprendere le dinamiche di gruppo per gestirle
- Elementi emotivi e irrazionali che intervengono nelle dinamiche di un gruppo
- Up e Down nella comunicazione
- Dipendenza, controdipendenza e interdipendenza
- Favorire l'integrazione
- Guidare le fasi di vita di un gruppo
- 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 3

Feedback e Delega

- 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
- 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 4

Pianificazione e Gestione delle priorità -

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



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