



"Nell'impresa moderna il capitale umano ha preso il posto del capitale finanziario come risorsa strategica. Persone ed utili sono inscindibilmente legati"
John Naisbitt

PRESENTAZIONE

- 1 Obiettivi del Training
- 2 Target dei partecipanti
- 3 Durata
- 4 Metodologie didattiche
- 5 Punti qualificanti
- 6 Contenuti del Training

HumanWare s.a.s.

Via Tino Buazzelli, 51
00137 Roma

Tel. +3906823861

Fax. +39233214866

Web www.humanware.it

Mail humanware@humanware.it

Gestire i Collaboratori

1. Obiettivi del Training

La gestione dei collaboratori costituisce da sempre una delle principali aree di applicazione delle discipline manageriali ma sconta la tradizionale difficoltà nel passaggio dalla teoria alla pratica.

Per valorizzare al massimo il potenziale umano dell'azienda, occorre trovare gli itinerari lungo i quali le persone possano arrivare a sentirsi partner dell'impresa in cui lavorano, a conoscerne e condividerne le sorti, ad esprimere fino in fondo il patrimonio di conoscenze, capacità, intelligenza, impegno professionale di cui è portatore.

La competenza nella gestione delle risorse umane, tradizionalmente delegata alla Funzione del Personale, deve oggi far parte del bagaglio professionale di ciascun manager per consentirgli di guidare il proprio team di collaboratori verso il successo nel raggiungimento degli obiettivi di funzione.

Il Training proposto ha pertanto i seguenti obiettivi:

- ***fornire ai managers le tecniche di base per gestire il gruppo dei collaboratori sviluppando appieno il potenziale di ciascuno;***
- ***analizzare le variabili che strutturano il rapporto capo collaboratore;***
- ***approfondire i meccanismi motivazionali per utilizzarli come leve gestionali per ottenere performances d'eccezione;***
- ***esaminare lo stile di guida dei collaboratori di ciascun partecipante evidenziandone i punti di forza e le aree di miglioramento.***

2. Target dei partecipanti

Tutti i ruoli aziendali coinvolti nel coordinamento di uno o più collaboratori.

3. Durata

Due giornate

4. Metodologie didattiche

Spunti didattici, analisi di casi aziendali, role-playing e discussioni di gruppo.

5. Punti qualificanti

Il Training offre ai partecipanti un'occasione per misurarsi con tutte quelle situazioni reali che caratterizzano il rapporto con i propri collaboratori in azienda.

Il nucleo centrale del Training è costituito dal trasferimento di tutte quelle tecniche mirate a rendere concreto ed operativo il ruolo di capo come agente di sviluppo e miglioramento dei collaboratori.

Pertanto, questo Training costituisce il naturale completamento degli strumenti di Performance Management utilizzati in azienda in quanto definisce le modalità e gli stili più adeguati per gestire un rapporto capo-collaboratore finalizzato al raggiungimento di specifici obiettivi di funzione.

In tal senso, vengono inoltre affrontate tutte le problematiche relative al processo di delega ed alle modalità più efficaci per una sua corretta gestione.

6. Contenuti del Training

Prima Giornata	Seconda Giornata
Mattina	Mattina
<p>INTRODUZIONE: Obiettivi, Contenuti e Metodologia Didattica</p> <p>IL RUOLO DEL MANAGER NELLA GESTIONE DELLE RISORSE UMANE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organizzazione del lavoro e produttività • Efficienza ed efficacia • Qualità del lavoro • Il rapporto capo-collaboratore • Empowerment • Il ruolo del Pensiero Positivo <p>ESERCITAZIONE</p> <p>ANALISI E DISCUSSIONE</p>	<p>GLI STILI DI GUIDA DEI COLLABORATORI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Autorità e Autorevolezza • Le fonti del potere • Leadership e Vision • L'orientamento dei comportamenti • Gli Stili di Guida • Orientamento al Compito ed Orientamento alle Relazioni • La Leadership situazionale • La Gestione del Consenso <p>ESERCITAZIONE</p> <p>ANALISI E DISCUSSIONE</p>
Pomeriggio	Pomeriggio
<p>LA MOTIVAZIONE DEI COLLABORATORI</p> <ul style="list-style-type: none"> • La motivazione come strumento gestionale • La struttura della motivazione • Le leve motivazionali • I fattori motivanti individuali • Lo sviluppo del potenziale individuale • Il ruolo del manager come motivatore <p>ESERCITAZIONE</p> <p>ANALISI E DISCUSSIONE</p>	<p>LA DELEGA ED IL CONTROLLO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rischi ed opportunità connessi con la delega • La Delega come metodo di lavoro • Delega operativa e Delega decisionale • Cosa, quando ed a chi delegare • Fattori che favoriscono la Delega • Il Controllo e la Valorizzazione dei Risultati <p>ESERCITAZIONE</p> <p>ANALISI E DISCUSSIONE</p> <p>CONCLUSIONI</p>