
19. GESTIONE DELLE RISORSE UMANE

Il nostro network di professionisti si dedica anche al miglioramento del capitale umano e alla crescita aziendale.

Dania Buzzacchi è la professionista che principalmente organizza e cura questi aspetti, executive coach certificata PCC presso la Federazione Internazionale Coaching, con una vasta esperienza nell'ambito dello sviluppo e della crescita del personale, della leadership e della gestione delle risorse umane.

Si impegna a fornire soluzioni su misura per le aziende, promuovendo una gestione più efficace delle risorse umane e guidando i leader aziendali verso il successo. Ecco come il suo approccio unico può essere utile alla vostra azienda:

Massimizzazione delle risorse umane: lavora a stretto contatto con dirigenti e manager per sviluppare le loro capacità di leadership e ottimizzare le prestazioni del personale. Attraverso sessioni di coaching personalizzate, aiuta a sbloccare il potenziale dei dipendenti, migliorando la produttività e il coinvolgimento.

Riduzione del turnover: Un'efficace gestione delle risorse umane è fondamentale per ridurre il turnover e mantenere i talenti chiave all'interno dell'azienda. Supporta le aziende per implementare strategie di sviluppo professionale e di benessere dei dipendenti, migliorando la soddisfazione lavorativa e riducendo i costi legati alla sostituzione del personale.

Aumento della leadership e dell'innovazione: Offre consulenza strategica ai leader aziendali, aiutandoli a sviluppare competenze di leadership avanzate e a creare un ambiente di lavoro in cui l'innovazione e la creatività possono fiorire. Con il suo supporto, le aziende possono affrontare sfide emergenti con fiducia e adottare un approccio proattivo alla gestione del cambiamento.

Miglioramento del clima organizzativo: Un ambiente di lavoro positivo e inclusivo è essenziale per il successo a lungo termine di un'azienda. Collabora con le aziende per migliorare il clima organizzativo, promuovendo la comunicazione efficace, la collaborazione e la fiducia tra i dipendenti.

Valutazione del Personale: Utilizzando metodologie valide e affidabili, aiuta le aziende a valutare le competenze e le prestazioni dei dipendenti, identificando punti di forza e aree di miglioramento per un'ottimale gestione delle risorse umane.

Con un focus chiaro sulle esigenze specifiche di ogni azienda, RETE 231 S.C. si impegna a fornire soluzioni pragmatiche e orientate ai risultati che generano un impatto tangibile sull'organizzazione nel suo complesso.

Se volete trasformare la vostra azienda attraverso il potenziale illimitato delle vostre risorse umane, contattateci per una consulenza personalizzata.

PROPOSTE CORSI

In un mondo in continuo cambiamento le aziende necessitano di professionisti in grado di comprendere processi e relazioni e in grado di costruire progetti di formazione tailor made che possano comprendere mutevoli variabili in gioco.

Sono impegnata nella diffusione di corsi di formazione che diventano il motore del cambiamento e della crescita aziendale.

I corsi di formazione che progetto hanno come obiettivo l'efficacia in azienda, che passa attraverso l'efficienza degli individui, che significa competenza, innovazione, capacità di comunicare, di gestire e motivare le persone verso il raggiungimento di risultati condivisi.

METODOLOGIA

La formazione in azienda rappresenta la completa **personalizzazione** dell'intervento formativo in termini di:

- contenuti
- durata e tempi di effettuazione
- organizzazione e supporto logistico

L'approccio utilizzato è altamente operativo e consente di concretizzare quanto appreso direttamente sul campo, grazie ad un servizio di consulenza mirata, finalizzato alla realizzazione di esercitazioni e di casi studio altamente correlati al contesto nel quale si opera ogni giorno.

Inoltre offro una vasta gamma di **attività outdoor** correlate alla tipologia di corsi scelti, dal orienteering, barca a vela, quad, equitazione, rafting, cooking

ELENCO CORSI

TEAM WORKING: COME ESSERE PERFORMANTI IN SQUADRA PER IL SUCCESSO DELL'ORGANIZZAZIONE.

STRUTTURA DEL CORSO

- 1) Comprendere la differenza tra team e gruppo di lavoro.
- 2) Lavorare in team
- 3) Elementi essenziali del team working

4) Le fasi di vita di un team

5) Sostenere il benessere del team

6) Ottenere risultati dal team

OBIETTIVI DEL CORSO

Consapevolezza di cosa è un team rispetto ad un gruppo

Conoscere le dinamiche e le fasi di un team. Sviluppo delle competenze per la formazione e gestione o partecipazione a team efficaci Stimolare la motivazione e l'impegno nel team

LEADERSHIP ECOLOGICA PER LA SOSTENIBILITÀ ORGANIZZATIVA

STRUTTURA DEL CORSO

- 1) Introduzione alla eco-leadership
- 2) Leadership consapevole
- 3) Visione e strategia sostenibile
- 4) Comunicare la sostenibilità
- 5) Implementare cambiamenti sostenibili

OBIETTIVI DEL CORSO

Creare maggiore consapevolezza verso il tema della sostenibilità Implementare progetti per sviluppare la sostenibilità.

Innovare i processi per una maggiore sostenibilità.

LEADERSHIP INCLUSIVA: CREARE UN AMBIENTE DI LAVORO DIVERSIFICATO E DI SUCCESSO

STRUTTURA DEL CORSO

- 1) Introduzione alla leadership inclusiva
- 2) Comprendere la diversità
- 3) Creare un ambiente di lavoro inclusivo
- 4) Comunicazione inclusiva
- 5) Affrontare e prevenire la discriminazione
- 6) Promuovere la diversità nei processi di selezione
- 7) Gestire la cultura organizzativa inclusiva

OBIETTIVI DEL CORSO

Comprendere cosa deve fare un leader per essere inclusivo Sviluppare una cultura dell'inclusività

LEADERSHIP EMERGENTE: GUIDA PRATICA PER I NEO MANAGER

- 1) Fondamenti della Leadership per Neo Manager
- 2) Comunicazione Efficace per Neo Manager
- 3) Sviluppo delle Competenze di Leadership
- 4) Gestione del Tempo e delle Priorità
- 5) Risoluzione dei Problemi e Decision Making
- 6) Motivazione e Sviluppo del Team

OBIETTIVI DEL CORSO

Fornire ai neo manager le competenze e la conoscenza necessarie per gestire con successo il passaggio da un ruolo di membro del team a una posizione di leadership.

ATTRACTION E RETENTION: STRATEGIE VINCENTI PER COSTRUIRE UN TEAM ECCELLENTE

- 1) Fondamenti della Retention e Attrazione del Personale
- 2) Analisi del Mercato del Lavoro e Competitività
- 3) Employer Branding e sua Importanza
- 4) Progettazione di Processi di Selezione e Onboarding Efficaci
- 5) Fattori Chiave nella Retention del Personale
- 6) Gestione della Diversità e Inclusione nella Retention
- 7) Comunicazione Efficace nella Retention

OBIETTIVI DEL CORSO

Apprendere i fondamenti della retention e attraction. Creare un employer branding efficace.

CREA L'EQUILIBRIO PERFETTO: UN CORSO MANAGERIALE PER GESTIRE CON SUCCESSO VITA E LAVORO

- 1) Introduzione al Bilanciamento Vita-Lavoro
- 2) Autovalutazione e Obiettivi Personalizzati
- 3) Gestione del Tempo ed Efficienza
- 4) Comunicazione Efficace e Delega
- 5) Cultura Aziendale e Flessibilità
- 6) Gestione dello Stress e del Burnout

OBIETTIVI DEL CORSO

Imparare ad autovalutare il proprio comportamento
Acquisire competenze per avere un corretto bilanciamento vita lavoro.

LA GESTIONE QUOTIDIANA DEI COLLABORATORI. (MOTIVAZIONE, DELEGA, GESTIONE DEI CONFLITTI)

Target:

capi e quadri intermedi con l'esigenza di perfezionare il proprio stile di direzione e gestione del team.

Programma

Il corso fornisce le chiavi per una gestione efficace delle relazioni quotidiane con i propri collaboratori. Attraverso strumenti operativi e diagnostici consente di conquistare una maggiore consapevolezza in merito al proprio stile di relazione. Approfondisce le leve più idonee per sviluppare una comunicazione efficace, la motivazione, la delega, la gestione dei conflitti, legittimando il ruolo all'interno del gruppo.

Risultati

- Possedere conoscenze e tecniche psicologiche relative alla relazione con i collaboratori
- Saper gestire la motivazione
- Valutare le prestazioni ed individuare lo stile di gestione per ottenere il miglior rendimento
- Coordinare, delegare, controllare le attività assegnate
- Elaborare un piano di sviluppo del proprio gruppo di lavoro, controllandone efficacia e qualità

TEAM BUILDING: CREARE IL TEAM VINCENTE

Target

- Responsabili di area e Direttori di funzione
- Team leader
- Responsabili di unità organizzative
- Responsabili di team di progetto interfunzionali
- Project Manager
- Capi Area

Programma

Perchè un team lavori bene è necessario che tutti i suoi componenti vogliano essere parte della stessa squadra. Decisioni e progetti vanno compresi e condivisi, in considerazione dell'impatto che hanno sul business aziendale, pertanto è indispensabile il passaggio da un'ottica individuale ad una di gruppo, aziendale. E' necessario dare valore reale al proprio team, fare in modo che le competenze del gruppo non siano la semplice somma delle competenze individuali. Il corso consente di apprendere a trasformare il proprio team in una squadra affiatata, pronta ad accettare ogni sfida e a vincerla con successo

Risultati

- Trasformare un gruppo di collaboratori in un team ad alte prestazioni
- Essere consapevoli delle dinamiche del team
- Motivare le persone per orientarle verso un obiettivo di gruppo e non in funzione di obiettivi individuali

- Ragionare in termini di risultato di gruppo
- Comprendere le potenzialità di ogni collaboratore
- Esercitare il ruolo di trainer
- Mantenere l'efficienza del team, anche in situazioni di crisi.

FARE COACHING AI PROPRI COLLABORATORI

(TECNICHE DI SVILUPPO COMPETENZE)

Target

Tutti coloro che gestiscono un gruppo di collaboratori, dal leader del team di progetto al direttore di funzione, dal quadro direttivo al dirigente.

Programma

Ogni manager deve trasmettere conoscenze, abilità e best practice utili a sviluppare competenze e performance dei propri collaboratori. Il corso fornisce le competenze indispensabili nel difficile

compito di supportare i propri collaboratori nel loro percorso di miglioramento e di sviluppo del potenziale, sia come singoli, sia come gruppo di lavoro.

Risultati

- Realizzare un'analisi precisa dei punti di forza e dei processi possibili per ogni collaboratore
- Definire un piano di affiancamento per assicurare la crescita di professionalità e rendimento
- Applicare la sequenza "far analizzare, far dire, far fare"
- Evitare conflittualità e frustrazioni applicando le tecniche di comunicazione più appropriate ed intervenendo solo sugli aspetti "professionali"
- Disporre degli strumenti per fissare in modo realistico gli obiettivi di crescita di ogni collaboratore e le aree di intervento

TECNICHE DI COMUNICAZIONE ASSERTIVA PER SVILUPPARE LA PROPRIA AUTOREVOLEZZA (COME COMUNICARE PER STABILIRE RELAZIONI POSITIVE E SUSCITARE CONSENSI)

Target

Supervisor professional che abbiano la necessità di stabilire relazioni efficaci con i propri interlocutori (collaboratori, capi, colleghi, clienti, fornitori) per riuscire a migliorare i rapporti professionali e ricevere il supporto necessario al raggiungimento degli obiettivi

- Manager di funzione con frequenti interazioni con altre divisioni aziendali
- Manager che quotidianamente devono affrontare situazioni delicate

Programma

L'assertività si esprime attraverso la capacità di utilizzare in ogni contesto relazionale la modalità di comunicazione più adeguata, è un modo di comunicare che nasce dall'armonia tra abilità sociali, emozioni e razionalità, senza necessariamente modificare la propria personalità. In ambito lavorativo significa saper scegliere i comportamenti manageriali più efficaci, essere critici in maniera costruttiva e saper risolvere i conflitti in modo positivo. Il corso propone l'analisi e l'esercizio delle tecniche di assertività come strategia fondamentale per gestire con successo qualsiasi situazione professionale, sviluppando relazioni positive per raggiungere gli obiettivi prefissati.

Risultati

- Rafforzare il proprio ruolo, aumentando impatto e autorevolezza in ogni relazione
- Costruire relazioni "sane" favorendo un clima propositivo
- Dire "no" in modo assertivo
- Fare in modo che colleghi e superiori accolgano le idee e diano il supporto necessario per metterle in atto
- Affermare la propria leadership

LA NEGOZIAZIONE QUOTIDIANA (PIANO E METODI PER LA COMUNICAZIONE NEGOZIALE DEL MANAGER)

Target

- Manager, Professional e Responsabili di Funzione
- Responsabili di Progetto che attraverso negoziazioni, transazioni, discussioni devono
 - raggiungere accordi con interlocutori diversi, interni ed esterni all'azienda
 - conseguire obiettivi personali ed organizzativi che richiedono la collaborazione altrui
 - definire margini di manovra delle proprie azioni
 - affrontare negoziazioni complesse e delicate per costruire contratti sociali, oltre che eco

Programma

La competenza negoziale è indispensabile per il manager in tutte le sue relazioni quotidiane, interne ed esterne all'ambiente professionale. Il corso fornisce tecniche e strumenti per negoziare con successo nelle diverse situazioni e con interlocutori provenienti da ambiti, estrazioni e culture differenti.

Risultati

- Saper preparare e condurre ogni tipo di negoziazione, interna ed esterna
- Conoscere ed applicare le tecniche negoziali più evolute per affrontare con sicurezza e successo qualsiasi negoziazione
- Utilizzare un approccio flessibile e creativo
- Saper definire una gamma di possibili accordi di reale e reciproca soddisfazione, per essere sicuri di vincere in due
- Avere chiare tutte le possibili implicazioni quando si accetta una negoziazione o si invita qualcuno a negoziare
- Evitare i principali errori che si compiono durante una negoziazione

PROBLEM SOLVING & DECISION MAKING (INQUADRARE UN PROBLEMA, FORMULARE LA SOLUZIONE, PRENDERE LA DECISIONE E ATTUARLA)

Target

Manager, quadri e responsabili di progetto con esperienza che necessitino di un modello efficace per analizzare i problemi e per identificare le soluzioni più idonee a risolverli.

Programma

Spesso la soluzione di un problema, di qualunque natura esso sia, si trova fuori dalla nostra "mappa del mondo". Risolvere problemi presuppone fondamentalmente due cose: individuare correttamente la tipologia di problema con il quale ci stiamo confrontando ed applicare una prassi ragionata, schematizzabile e riproducibile. L'approccio del corso consente di analizzare e verificare i diversi "modelli mentali" nell'affrontare i problemi e permette di comprendere come questi modelli influiscano sul modo di lavorare e sui risultati. Il corso consente di verificare come il proprio approccio ai problemi influisca sui risultati ottenuti ed ottenibili.

Risultati

- Distinguere tra diverse tipologie di problema
- Ragionare fuori dagli schemi quando necessario
- Individuare paradigmi e vincoli autoimposti e cristallizzati, che spesso allontanano dalle soluzioni più efficaci
- Definire e risolvere tutti i problemi, evitando errori costosi
- Aumentare la creatività, imparando a trovare la soluzione
- Conoscere i diversi approcci e le logiche di problem solving ed il loro impatto sui risultati

TIME MANAGEMENT: IL TEMPO COME RISORSA (STRUMENTI PER LA PROGRAMMAZIONE PERSONALE)

Target

Tutti coloro che desiderano rendere più efficace e produttivo il tempo disponibile, utilizzando al meglio le proprie energie.

Programma

Il tempo è una risorsa fondamentale e per gestirlo efficacemente è indispensabile essere in grado di definire le priorità, di delegare, di monitorare le scadenze, pianificando ed organizzando il lavoro. Il corso, innovativo nel suo approccio, fornisce tutti gli strumenti necessari a trasformare un fattore spesso problematico in un fattore di successo.

Risultati

- Chiarire obiettivi e piani volti al raggiungimento del risultato per se stessi e per i propri collaboratori
- Gestire interferenze ed interruzioni per non penalizzare i propri obiettivi ed il proprio ruolo
- Imparare a dire no alle richieste irragionevoli e a patteggiare rinvii per ciò che non è prioritario
- Utilizzare il duplice strumento della delega/controllo per moltiplicare le proprie attività
- Superare la contraddizione tra tempo cronologico e tempo psicologico

EXECUTIVE LEADERSHIP (CAPACITÀ DI INFLUENZA, STRATEGIA, VISIONE ORGANIZZATIVA)

Target

- Manager che devono gestire team di lavoro e che vogliono eccellere nelle proprie capacità di leadership e nelle performance di gruppo, anche in momenti di difficoltà e di cambiamento
- Tutti i manager che ricoprono posizioni di responsabilità all'interno di organizzazioni e per le quali devono essere sempre più un punto di riferimento
- Senior manager che vogliono confrontarsi sugli approcci attuali della leadership e desiderano trovare nuovi spunti per la loro attività

Programma

In un mondo in costante e forte cambiamento le organizzazioni necessitano di professionisti della leadership in grado di comprendere processi e relazioni che legano mutevoli variabili in gioco, guidando con successo team ed attività d'impresa. Il corso

illustra i nuovi orizzonti della leadership, approfondendo le competenze indispensabili a ogni leader, in modo che possa garantire il perseguimento di un'elevata performance individuale e di team. Fornisce inoltre modelli di leadership utili per la creazione di una nuova vision aziendale e lo sviluppo del business.

Risultati

- Essere un vero punto di riferimento per la leadership diffusa in azienda
- Saper combinare al meglio il proprio pensiero strategico con lo sviluppo della performance attraverso i comportamenti relazionali più efficaci
- Sviluppare l'approccio migliore per i diversi contesti e i differenti interlocutori aziendali
- Saper responsabilizzare i collaboratori tramite una costante azione quotidiana di "capacità in action" e di esempio da imitare
- Favorire impegno e coinvolgimento non solo dei propri collaboratori, ma anche di tutti gli interlocutori organizzativi per una performance globale
- Creare un clima aziendale basato sulla fiducia manageriale e sull'apprendimento costante
- Saper proporre all'organizzazione modelli di sviluppo in grado di soddisfare i nuovi equilibri in gioco tipici dei contesti attuali
- Ridurre l'ansia e lo stress impliciti dell'essere leader

EXECUTION: ALLINEARE VALORI, STRATEGIA E COMPORTAMENTI IN AZIENDA

Target

Direttori Generali

Direttori e Responsabili di funzione che vogliono allineare le proprie risorse agli obiettivi

Direttori e Responsabili Risorse Umane

Tutti i manager con la responsabilità di garantire l'applicazione della strategia aziendale in maniera coerente e condivisa

Programma

La Mission e i Valori dell'Azienda, per apportare reali vantaggi competitivi, devono essere "veri e vissuti", ovvero devono servire per orientare i comportamenti di ogni persona indipendentemente dal livello gerarchico, dal ruolo e dalla localizzazione geografica. Il corso offre un modello consolidato di analisi e intervento, completo di strumenti di facile e immediata applicazione per comprendere quanto questo principio è

reale e capire e correggere gli scostamenti rispetto alle attese.

Risultati

- Conoscere i principali strumenti per la valutazione dell'allineamento alla strategia aziendale.
- Capire le cause degli scostamenti comportamentali e individuare le soluzioni migliori
- Saper scegliere gli strumenti più adatti alla propria realtà e alle proprie necessità

DESCRIZIONE SESSIONI DI EXECUTIVE COACHING.

Il coaching è un processo di acquisizione e di applicazione di competenze professionali e manageriali, basato su di una metodologia precisa e caratterizzato da un preciso orientamento alla persona.

Il coaching aiuta a trasformare le competenze distintive della persona in performance di eccellenza, a trasformare le esperienze acquisite sul campo in competenze consolidate e a rendere più rapido l'apprendimento di competenze chiave.

Il coaching si svolge articolandosi in una serie di incontri tra coach e singoli partecipanti.

Il coach e i singoli partecipanti lavorano su performance e competenze specifiche concordate con l'azienda e aventi un impatto diretto o indiretto sui risultati di business, con una prospettiva di sviluppo delle competenze del singolo.

- Il coach incontra il cliente (coachee) in sessioni individuali
 - Il numero di sessioni varia da intervento a intervento, si parte da un minimo di 6.
 - La durata delle sessioni varia a seconda del tipo di intervento, circa 2 ore.
 - Durante la sessione il coach tramite domande, commenti, osservazioni e feedback o tramite protocolli particolari aiuta il cliente a:
 - definire gli obiettivi da raggiungere nel contesto dato
 - valutare il quadro d'insieme e le possibilità di azione
 - migliorare le capacità di auto-consapevolezza, di riflessione e di fiducia in sé del cliente.Elaborare strategie comportamentali basate sulle caratteristiche e sui punti di forza del coachee
La sessione si chiude con l'accordo sulle azioni che il coachee metterà in atto prima della sessione successiva.
Tra una sessione e l'altra il coachee porta a compimento il piano di azione concordato con il coach; eventuali azioni di supporto a distanza (email o telefonate) possono essere concordate a seconda del mandato di coaching e degli accordi con il committente.
Nella sessione successiva si ripete lo stesso protocollo, partendo dalle lezioni apprese dal coachee nel mettere in atto le azioni concordate. Affinchè l'intervento di coaching abbia successo l'azienda deve avere:
- individuato dei risultati di business da raggiungere
 - creato un piano strategico per raggiungere quei risultati di business
 - individuato i criteri chiave di performance che la sua forza lavoro deve consolidare o migliorare per implementare il piano strategico.

Altri titoli di corsi proposti:

- **EQUITÀ IN PRATICA:** corso di preparazione alla certificazione per la parità di genere
- **GUIDA AL FUTURO:** potenziare la leadership al femminile per una trasformazione efficace
- **COMUNICARE CON EFFICACIA:** il corso essenziale per relazioni di successo
- **SQUADRA VINCENTE:** il corso completo per una gestione efficace dei team
- **AVERE TEMPO:** strategie vincenti per una gestione efficace del tempo e delle priorità
- **COSTRUIRE CREDIBILITÀ:** il corso essenziale per affermarsi con fiducia e autorevolezza
- **BENESSERE IN AZIENDA:** strategie pratiche per una cultura organizzativa salutare