



New

La Fiducia

Un'effettiva leva di crescita aziendale

 Presenziale

Durata : 2 giorni (16 Ore)

WebCode : FC.12

Packaged : Su richiesta

Customized : Su richiesta

in partnership con



Basso livello di fiducia = velocità ridotta, costi maggiori. Nell'economia globale moderna i problemi legati alla fiducia erodono la profittabilità dell'azienda attraverso la ridotta produttività, risorse distorte e opportunità mancate. E ciò che è più importante, la mancanza di fiducia tra i clienti influisce negativamente sulla reputazione del marchio.

Fiducia: la leva strategica per i business di oggi. Storicamente la fiducia è stata considerata come una questione "soft", ma nuove ricerche stanno ribaltando questo vecchio modo di pensare, dimostrando che la fiducia ha un effetto misurabile, osservabile e rilevante sulla bottom line aziendale.

Obiettivi del corso

- Scegliere di fare della costruzione della fiducia un obiettivo esplicito del proprio lavoro
- Capire come gli altri considerano la propria affidabilità, partendo dal tQTMReport
- Comprendere l'entità reale e misurabile della "Tassa sulla Fiducia" che andrebbe pagata qualora non si costruisse fiducia
- Trasformare la "Tassa sulla Fiducia" in un "Dividendo sulla Fiducia", cioè i benefici chederivano dal costruire relazioni di fiducia
- Realizzare piani d'azione per costruire "Conti di Fiducia" con tutti i key stakeholder
- Iniziare ad usare il linguaggio della fiducia come importante leva culturale

A chi è rivolto

- Responsabili / Manager di linea; Imprenditori, CEO che desiderino focalizzarsi sull'ottenimento di risultati economici migliori, attraverso un clima aziendale più disteso e collaborativo
- Tutti coloro che abbiano l'esigenza di migliorare le proprie capacità relazionali, manageriali e organizzative

Programma

La base della fiducia

- L'impatto economico della fiducia
- Tasse e dividendi della fiducia
- Fiducia come variabile nascosta per aumentare l'efficacia delle strategie aziendali

Fiducia personale

- Agire con integrità.
- Essere di esempio: carattere e competenza
- Rafforzare i quattro pilastri della credibilità

Fiducia relazionale

- Fiducia e conto corrente emozionale
- I processi chiave della fiducia
 - Aumentare la fiducia
 - Ricostruire la fiducia
 - Estendere la fiducia
- I 13 comportamenti della fiducia
- Applicare la fiducia per risolvere conflitti e superare disaccordi.
- Migliorare le relazioni alla velocità della fiducia con gli stakeholder chiave interni ed esterni all'azienda

Fiducia organizzativa

- Costruire processi efficaci, che prevedano l'estensione della fiducia
- Guidare il cambiamento e influenzare i risultati attraverso la fiducia
- Costruire team e comunicare una visione condivisa attraverso la fiducia

Fiducia del mercato

- Ottenere la lealtà dei clienti interni ed esterni.
- Migliorare la reputazione dell'organizzazione internamente ed esternamente

Fiducia della società

- Il principio del contributo: dare un contributo positivo al vostro mondo
- Corporate Social Responsibility

Esercitazioni

Prima del corso, ogni partecipante ha la possibilità di richiedere l'accesso al tQ (trust Quotient), un utile strumento di misura della propria efficacia.

Date e sedi 2021

Milano

dal 15 nov al 16 nov