



I 4 ruoli essenziali della leadership

Un modello di comportamenti predittivi del successo nella guida dell'organizzazione

 Presenziale

Durata : 2 giorni (16 Ore)

WebCode : FC.2

Packaged : Su richiesta

Customized : Su richiesta

in partnership con



Il mondo sta cambiando ad una velocità senza precedenti. Ogni giorno, i leader prendono innumerevoli decisioni e affrontano problemi che non hanno mai incontrato prima. Quello che funzionava ieri, potrebbe non funzionare più da un momento all'altro. La velocità è senza sosta, la posta in gioco alta e le ricompense sono eccellenti solo per coloro che riescono a guidare i propri team a raggiungere risultati straordinari. In che modo i leader possono essere un passo avanti agli altri, distinguendo se stessi ed il proprio team in un contesto di rapido cambiamento? Ci sono 4 ruoli che i leader possono interpretare e che sono altamente predittivi del successo. Li chiamiamo essenziali perché, se i leader gestiscono se stessi ed i loro team in allineamento con questi ruoli, pongono le basi per una leadership efficace

Obiettivi del corso

- Fornire il giusto mindset e le competenze richieste per avere successo e raggiungere un livello superiore di risultati nei prossimi 5 anni e oltre
- Sviluppare leader che padroneggino le capacità di pensare in grande ed adattarsi velocemente, tradurre la strategia in un lavoro che abbia significato, essere coach per guidare le persone verso performance eccellenti

A chi è rivolto

- Leader, imprenditori e manager con l'esigenza di migliorare a 360° il proprio impatto sull'organizzazione aziendale
- Responsabili / Manager di linea, Imprenditori, CEO che desiderino focalizzarsi sull'ottenimento di risultati economici migliori, attraverso un clima aziendale più disteso e collaborativo

Programma

Un nuovo framework per essere leader oggi

- Le sfide della leadership oggi
- Nuove aspettative, nuovi mindset e nuovi comportamenti
- I 4 driver del coinvolgimento per ottenere l'engagement dei collaboratori
- I 4 ruoli essenziali per aumentare l'engagement e ottenere i risultati desiderati

Ispirare fiducia

- Un nuovo mindset: creare intenzionalmente una cultura ad alta fiducia attraverso un processo inside out
- carattere e competenza del leader per creare fiducia
- I 4 pilastri della credibilità: leadership della fiducia come competenza
- Le trust action da implementare per aumentare la propria credibilità
- Capire come creare intenzionalmente una cultura della fiducia.

Creare una vision

- Un nuovo mindset: coinvolgere le persone del proprio team in un lavoro che abbia valore e significato
- Vision, mission e strategia: come creare un collegamento strategico con le esigenze degli stakeholder dell'azienda, la vision e la mission dell'azienda e con le strategie chiave dell'azienda
- Creare la vision del team: come andare oltre una visione operativa e funzionale guidando il team verso un contributo significativo e di valore
- Strategic Narrative per coinvolgere le persone nel day by day.

Eeguire la strategia

- Un nuovo mindset: il successo reale non deriva dalla strategia, ma dai sistemi
- Organizzare al meglio il team e le risorse
- Allineare i Six Rights: le persone giuste, la struttura giusta, i compensi giusti, le risorse giuste, le decisioni giuste, i processi giusti
- L'execution per garantire la realizzazione della strategia
- Le 4 discipline dell'Execution ®:
 - focalizzarsi su ciò che è davvero importante
 - agire sulle misure Lead
 - tenere uno scorebord coinvolgente
 - creare una cadenza di responsabilità

Allenare il potenziale

- Un nuovo mindset: un leader efficace crea altri leader
- Identificare il potenziale nei propri collaboratori
- Costruire e sviluppare le capacità di ognuno
- Allenare e migliorare la performance con il paradigma della persona a tutto tondo
- Come usare al meglio il metodo del feedback
- Le competenze chiave del coaching per il leader
- Il metodo del coaching: le 5 fasi per costruire uno sviluppo sostenibile

Esercitazioni

La soluzione comprende una guida d'implementazione che contiene un piano d'azione con esercizi pratici per ogni ruolo che il partecipante potrà applicare insieme al team nelle settimane successive al corso, oltre a strumenti di autovalutazione pre e post corso. I partecipanti saranno responsabilizzati attraverso la scelta e 'individuazione di un Accountability Partner durante il corso.



Best

The 7 Habits for Managers

Mindset, competenze e tool per i manager di successo

 Presenziale

Durata : 2 giorni (16 Ore)

WebCode : FC.19

Packaged : Su richiesta

Customized : Su richiesta

in partnership con



Il ruolo del manager è più impegnativo e complesso che mai: oggi ogni manager affronta il lavoro in modo differente, sfruttando al meglio le proprie forze e trovando il modo di gestire la marea di impegni che il lavoro implica. Eppure, alcuni manager si distinguono: capaci di gestire le difficoltà in maniera sistematica, fanno del successo un'abitudine. Cosa rende un manager altamente efficace? Il percorso di formazione vi mostrerà come vivere le 7 abitudini dei manager davvero efficaci, fornendo le competenze e gli strumenti essenziali per la gestione dei team.

Obiettivi del corso

- Accrescere la propria efficacia personale e manageriale
- Definire quale contributo dare nel proprio ruolo di manager
- Gestire la performance del team bilanciando fiducia e responsabilizzazione
- Gestire situazioni difficili e conflitti in maniera costruttiva
- Accrescere la capacità del team di considerare e incoraggiare punti di vista differenti

A chi è rivolto

- Manager di nuova nomina o manager di esperienza che non hanno mai svolto un percorso di formazione manageriale con l'esigenza di rafforzare le proprie capacità di gestione dei collaboratori, grazie allo sviluppo della propria efficacia personale e interpersonale

Programma

ABITUDINE 1 - Essere un manager proattivo

- Riflessione sul ruolo manageriale
- La responsabilità manageriale
- Vedere alternative non ostacoli
- Espandere le risorse

ABITUDINE 2 - La vision del manager

- Definire il contributo che si vuole ottenere
- Definire risultati concreti sempre e in ogni circostanza
- Strumenti di pianificazione

ABITUDINE 3 - Focalizzarsi sui wigs (wildly important goals)

- Focus sull'importanza non sull'urgenza
- Stabilire obiettivi davvero importanti
- La pianificazione
- La delega

ABITUDINE 4- Creare accordi win-win e costruire la fiducia

- Le aspettative del collaboratore nei confronti del manager
- Assegnare obiettivi win-win

ABITUDINE 5 - Praticare l'ascolto empatico e dare feedback onesti

- Momenti istituzionali e comunicazione day by day
- Dare feedback strutturati

ABITUDINE 6 - Cercare le differenze, non solo accettarle

- La sinergia e la creatività
- Il lavoro di team
- La sinergia per arrivare ad un'alternativa nuova e migliore

ABITUDINE 7 - Liberare il potenziale del team

- Liberare il talento
- Management della motivazione
- Trattare i collaboratori come "persone a tutto tondo"

Esercitazioni

Prima del corso, ogni partecipante è possibile chiedere l'accesso al 7 Habits Benchmark, un utile strumento di misura della propria efficacia.



Best

The 7 Habits of Highly Effective People

Saper essere leader di se stessi e degli altri

 Presenziale

Durata : 2 giorni (16 Ore)

WebCode : FC.1

Packaged : Su richiesta

Customized : Su richiesta

in partnership con



Riconosciuta come la migliore offerta di sviluppo della leadership personale a livello mondiale, il nuovo *The 7 Habits of Highly Effective People*® Signature Edition 4.0 allinea i principi di efficacia con le moderne pratiche e tecnologie. Non importa quanto sia competente una persona, non avrà un successo duraturo se non sarà in grado di guidare se stessa efficacemente, di collaborare con gli altri e influenzare i loro comportamenti, rinnovando e migliorando costantemente le proprie capacità. Questi elementi rappresentano infatti il cuore della persona, del team e dell'organizzazione.

Obiettivi del corso

- Sviluppa una maggiore maturità, un aumento della produttività e la capacità di gestire se stessi
- Insegna a gestire le priorità critiche con precisione e un'attenta pianificazione
- Aumenta il coinvolgimento del team, il morale e la collaborazione
- Accresce le abilità comunicative e rafforza le relazioni
- Crea il contesto per lo sviluppo dei valori aziendali fondamentali e di una cultura che porti all'efficacia
- Permette la crescita e lo sviluppo dei leader, modellandone caratteristiche e competenze

A chi è rivolto

- Responsabili / Direttori HR e Formazione che desiderino confrontarsi con una tipologia formativa diversa, centrata sull'individuo, sui comportamenti, sul miglioramento delle relazioni con se stessi e con gli altri
- Tutti coloro che abbiano l'esigenza di migliorare la propria efficacia a livello relazionale, manageriale e organizzativo

Programma

FONDAMENTI - Principi base dell'efficacia personale e professionale

- Alle radici della self leadership: carattere e competenza
- Il circolo Vedere - Fare - Ottenere
- Le chiavi del change management personale

ABITUDINE 1 - Sii Proattivo

- Assumere iniziativa e responsabilità
- Imparare a rispondere agli stimoli, utilizzando i propri valori
- Comprendere ed utilizzare un linguaggio proattivo
- Espandere la propria Sfera di Influenza

ABITUDINE 2 - Inizia con la fine in testa

- Definire i propri obiettivi prima di agire
- Identificare i possibili risultati
- Creare la propria Mission Statement
- Applicare la Mission in ambiente team o azienda

ABITUDINE 3 - Metti in ordine le priorità

- Comprendere le priorità chiave
- Focalizzare ed eliminare attività non pertinenti
- Aumentare la produttività quotidiana

ABITUDINE 4 - Penso Vinco Vinci

- Pensare ed agire rispetto ai principi di reciproco beneficio, al fine di ottenere relazioni durature, coinvolgimento effettivo del team e risoluzione più veloce dei problemi
- Creare accordi vinco-vinci
- Costruire sistemi vinco-vinci

ABITUDINE 5 - Cerca prima di capire, poi di farti capire

- Utilizzare la comunicazione empatica
- Saper ascoltare
- Cercare di comprendere il punto di vista altrui
- Raggiungere la comprensione reciproca

ABITUDINE 6 - Sinergizza

- Creare un ambiente innovativo, che valuti e valorizzi diverse alternative
- Valorizzare le differenze
- Lavorare per ottenere una cooperazione creativa

ABITUDINE 7 - Affila la lama

- Accrescere continuamente la propria efficacia personale e professionale
- Rinnovarsi continuamente nelle 4 dimensioni (fisica, mentale, socio-emozionale, spirituale)

Esercitazioni

Prima del corso, è possibile chiedere l'accesso al 7 Habits Benchmark, un utile strumento di misura della propria efficacia



New

Find Out why

Scoprire il perché: la chiave per innovare con successo

 Presenziale

Durata : 1 giorno (8 Ore)

WebCode : FC.35

Packaged : Su richiesta

Customized : Su richiesta

in partnership con



Innovazione di successo è qualcosa di più che arrivare con idee creative. Un'innovazione di successo ci richiede di fornire soluzioni che i clienti sono disponibili, addirittura ansiosi, di portare nelle loro vite. Potrebbe sembrare molto facile, ma il tasso sorprendentemente alto di fallimenti nell'innovazione indica che molte persone non sanno in realtà come farlo. Questo corso fornisce un metodo per innovare con successo; aiuta i leader a tutti i livelli a capire perché i clienti fanno determinate scelte. Quando si è in grado di capire i clienti in questo modo, è possibile far diventare la propria innovazione un evento prevedibile, non più casuale.

Il metodo si basa su 25 anni di ricerche e pratiche sul campo da parte di Clayton Christensen, professore della Harvard Business School e autore di *Innovator's dilemma*, e Bob Moesta, creatore di più di tremila innovazioni di successo.

Obiettivi del corso

- Imparare a pensare diversamente
- Comprenderete a fondo i bisogni dei clienti in modo da arrivare ad innovazioni di successo
- Osservare le persone ed i loro momenti di difficoltà nel compiere un miglioramento
- I modi per trovare i momenti di difficoltà
- Ascoltare quello che i clienti non dicono
- Il concetto di JOB TO BE DONE
- Condurre interviste JOB TO BE DONE
- Le dimensioni funzionali, emozionali e sociali
- Le forze di progresso
- Usare le informazioni delle interviste JTBD per definire le Job Stories dei clienti e per definire i Criteri Hire/Fire.
- Identificare le opportunità di innovazione che risolvono il Job to be done dei clienti.

A chi è rivolto

Manager che vogliono lavorare sulla propria capacità di innovare

Programma

Pensare diversamente

- Che cos'è l'innovazione
- Perché l'innovazione fallisce
- Ridefinire l'innovazione
- Il modello JOB TO BE DONE

Trovare i momenti di difficoltà

- Mindset e skillset dei momenti di difficoltà
- I 4 Modi per trovare i momenti di difficoltà
- Gli usi insoliti, i compiti negativi, le soluzioni di ripiego, il non- consumo

Ascoltare quello che i clienti non dicono

- Le dimensioni Funzionali, Emozionali e Sociali
- Le interviste JOB TO BE DONE
- Gli obiettivi delle interviste JTBD
- Tools: Forze di progresso e Timeline
- Case study

Inquadrare il job to be done

- Mindset e Skillset del JTBD
- Le Job Story, un metodo per riassumere il JTBD
- I criteri Fire/Hire, le loro specifiche
- Delineare il JTBD

Progettare il progresso

- Opportunità di innovazione: rispondere ai bisogni sociali ed emozionali dei clienti
- Soddisfare i criteri Hire del cliente ed evitare i criteri Fire
- Rispondere alle forze di spinta
- Ridurre o mitigare l'ansia della nuova soluzione
- Il Tool «Trova Perché»

Esercitazioni

- Job stories
- Interviste JTBD
- Tool analisi forze del progresso
- Esercitazione Hire Fire
- Tool Trova perché



New

The 7 Habits of Highly Effective People in English

A special edition for Executive Managers

 Presenziale

Durata : 2 giorni (16 Ore)

WebCode : FC.1EN

Packaged : Su richiesta

Customized : Su richiesta

in partnership with



Stephen R. Covey's book, *The 7 Habits of Highly Effective People*[®], continues to be a best seller for the simple reason that it ignores trends and pop psychology and focuses on timeless principles of fairness, integrity, honesty, and human dignity.

One of the most compelling books ever written, *The 7 Habits of Highly Effective People*[®], have empowered and inspired readers for over 25 years and played a part in the transformation of millions of lives, across all age groups and professions.

Obiettivi del corso

- Increase individual effectiveness, productivity and communication skills
- Improve empathic listening and proactive language
- Time management
- Work-life balance
- Adopt a win-win approach
- Develop a pragmatic mindset in personal and professional life

A chi è rivolto

- All C-Level Executives and Top Leaders.

Programma

FOUNDATIONS - Paradigms and Principles of personal and professional effectiveness

- Self leadership roots: character and competence
- See-do-get cycle
- The path to the personal change management

HABIT 1 - Be proactive

- Take on responsibilities and initiative
- Learn how to respond to stimulus by using your own values
- Understand and utilize a proactive language
- Expand your own Circle of Influence

HABIT 2 - Begin with the end in mind

- Define your outcomes before you act
- Draft your Personal Mission Statement
- Implement your Mission in your team or in your organization

HABIT 3 - Put first things first

- Understand the key priorities
- Focus on the important, not on what is not relevant
- Increase your daily Productivity

HABIT 4 - Think win-win

- Think and act in terms of mutual benefit, to create long lasting relationships, really engage and motivate the team and solve problems in a faster way
- Create win-win agreements

HABIT 5 - Seek first to understand, then to be understood

- Communicate through an empathic language
- Learn how to listen to others
- Seek to understand other's point of view
- Reach a mutual understanding

HABIT 6 - Synergize

- Create an innovative context to evaluate and give value to all the possible solutions
- Give value to the differences
- Work towards a creative cooperation

HABIT 7 - Sharpen the saw

- Constantly enhance your personal and professional effectiveness
- Daily self-renew in all of the four dimensions of renewal (body, heart, mind and spirit)

Esercitazioni

Pre work activity: 360° specific Benchmark to evaluate personal and organizational effectiveness



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.



Project Management Essentials

Elementi per unofficial project manager

 Presenziale

Durata : 1 giorno (8 Ore)

WebCode : FC.20

Packaged : Su richiesta

Customized : Su richiesta

in partnership con



Ogni giorno ciascuno di noi gestisce di fatto progetti, anche se in maniera non ufficiale. Quando si verificano dei fallimenti causano perdita di tempo, denaro e la demoralizzazione delle persone. Le cause di ciò? Stakeholder non chiari o non coinvolti, mancanza di controllo sul processo, slittamenti infiniti di tempi e altro ancora.

Obiettivi del corso

Project Management Essentials nasce con l'obiettivo di applicare la metodologia formativa FranklinCovey alla gestione di qualsiasi tipo di progetto: è così possibile individuare ed utilizzare l'approccio migliore a seconda del progetto in questione, comprendere quali competenze sviluppare e quali strumenti di project management utilizzare nelle attività quotidiane

A chi è rivolto

- Unofficial Project Manager, ovvero tutti quei professional e manager che vogliono affinare la propria produttività attraverso una corretta gestione dei propri progetti

Programma

Foundation

- Capire che il successo dei progetti dipende dai processi e dalle persone
- Implementare i 4 Comportamenti Chiave che ispirino i membri del team a agire con eccellenza

Iniziare

- Identificare gli stakeholder del progetto
- Stabilire risultati chiari e misurabili
- Creare un project scope statement definito

Pianificare

- Identificare, valutare e gestire i rischi del progetto
- Creare una pianificazione realistica e ben definita

Eeguire

- Mantenere le persone responsabili sul progetto
- Condurre sessioni di verifica con il team in maniera oculata

Monitorare & controllare

- Creare un piano di comunicazione del progetto che comprenda report dello stato di progetto regolari e cambiamenti di progetto.

Chiudere

- Riconoscere i contributi dei membri del team di progetto
- Chiudere formalmente il progetto documentando i punti appresi

Esercitazioni

Prima del corso è possibile chiedere l'accesso al Project Benchmark, un utile strumento di misura della propria efficacia



Best

Le 5 scelte per una produttività straordinaria

Tecniche e metodi per focalizzarsi sugli obiettivi e gestire energie e priorità

 Presenziale

Durata : 1 giorno (8 Ore)

WebCode : FC.16

Packaged : Su richiesta

Customized : Su richiesta

in partnership con



Il volume di informazioni con cui ci confrontiamo quotidianamente mette a rischio la nostra capacità di pensare chiaramente e di prendere decisioni sagge su ciò che è veramente importante. Se reagiamo a questi stimoli senza una pronta riflessione, falliremo il raggiungimento degli obiettivi più importanti della nostra vita professionale e personale.

L'approccio FranklinCovey The 5 Choices to Extraordinary Productivity insegna ad applicare tecniche e metodi per focalizzarsi sugli obiettivi più importanti. Sostenuta da studi scientifici e da anni di esperienza, questa soluzione porta non solo un miglioramento misurabile della produttività ma anche un senso rigenerato di impegno e realizzazione di sé.

Obiettivi del corso

The 5 Choices to Extraordinary Productivity: 5 scelte quotidiane che, contestualmente applicate, aumentano la produttività di individui, team, organizzazioni e garantiscono miglioramenti costanti. Un percorso ad alto impatto che aiuta a fare le scelte giuste e a comprendere come e dove investire tempo, attenzione, energie.

A chi è rivolto

- Responsabili/Direttori HR e Formazione che desiderano verificare un nuovo approccio al time management, da trasferire nelle proprie realtà aziendali
- Tutti coloro con l'esigenza di confrontarsi con un approccio nuovo al concetto di tempo e di organizzazione

Programma

Foundation

- Non solo time management: identifichi care l'importanza di prendere decisioni ad alto valore aggiunto, gestire la propria attenzione e la propria energia in maniera consapevole

Scelta 1

Agisci sull'importante

- Dare priorità alle cose importanti
- Costruire una cultura Q2 in azienda

- Focalizzarsi su ciò che porta un vero contributo all'azienda

Scelta 2

Vai oltre l'ordinario

- Capire come ridefinire i propri ruoli in termini di risultati straordinari
- Capire come garantirsi un equilibrio tra i vari ruoli
- Definire lo straordinari

Scelta 3

Concentrati sui "sassi grossi"

- Gestire la propria attenzione
- Fare una pianificazione Q2

Scelta 4

Indirizza la tecnologia

- Usare la tecnologia a proprio vantaggio
- Identificare eventuali comportamenti da correggere

Scelta 5

Alimenta il tuo fuoco

- Capire come ricaricare le proprie energie fisiche e mentali
- conoscere le ultime scoperte delle scienze neurali per poterne beneficiare
- Applicare le tecniche di energy management

Esercitazioni

Prima del corso, è possibile chiedere l'accesso all'Assessment di Produttività, un utile strumento di misura della propria efficacia.



Presentation Advantage

Saper informare e persuadere una o più persone

 Presenziale

Durata : 1 giorno (8 Ore)

WebCode : FC.21

Packaged : Su richiesta

Customized : Su richiesta

in partnership con



Quante riunioni improduttive, quante opportunità perse a causa di presentazioni poco efficaci! La mancanza di metodi efficaci e up to date per informare e persuadere è uno dei costi nascosti più alti e pervasivi del XXI secolo. Presentation Advantage, grazie all'approccio formativo FranklinCovey insegna a preparare presentazioni efficaci per affrontare qualsiasi situazione con successo. Un nuovo mindset, nuovi skillset e toolset, combinati con le ultime neuroscienze per informare, influenzare e persuadere al meglio nell'ipertecnologico mondo attuale. Il processo Presentation Advantage è un metodo sistematico ed efficace per comunicare con efficacia, motivando le persone a cambiare e ad agire. Il paradigma alla base per una presentazione coerente è "connettersi". Chi fa una presentazione deve infatti connettersi con il messaggio, connettersi con se stesso, connettersi con gli altri.

Obiettivi del corso

- Identificare il giusto approccio e le tecniche più evolute per connettersi con gli altri
- Padroneggiare le tecniche delle tre fasi fondamentali di ogni comunicazione professionale: preparazione, progettazione, presentazione
- Imparare come avere successo e raggiungere i propri obiettivi in ogni present

A chi è rivolto

- Manager che desiderino rafforzare le proprie competenze di comunicazione

Programma

Foundation

- Definire il successo di una presentazione
- Capire il paradigma del "connettersi"
- Vedere come il paradigma unito al processo garantisca presentazioni di successo
- Connettersi in meeting reali o virtuali con efficacia

Preparare un messaggio efficace

- Identificare chiaramente l'obiettivo da raggiungere con il messaggio

- Creare un'introduzione e una conclusione memorabili
- Sviluppare i punti chiave per raggiungere l'obiettivo

Progettare una presentazione di impatto

- Usare i visual per aumentare l'attenzione e la memorizzazione del messaggio
- Elaborare note e suggerimenti

Presentare con eccellenza

- Gestire le variabili della "prima impressione" e della propria immagine
- Usare gli strumenti più adatti in modo efficace
- Gestire stress buono e stress cattivo
- Gestire le domande e le dinamiche di gruppo

Praticare

- Fare il benchmark pre e post corso
- Gestire le competenze durante il processo 5-Week Quickstart



New

Unconscious bias

Comprendere i pregiudizi per una cultura dell'Inclusion e della Diversity

 Presenziale

Durata : 1 giorno (8 Ore)

WebCode : FC.34

Packaged : Su richiesta

Customized : Su richiesta

in partnership con



Ogni giorno le persone in azienda sono sommerse da una considerevole mole di informazioni e devono prendere decisioni di vario tipo, dalle più semplici e operative fino a quelle di rilevanza strategica. E lo fanno mentre lavorano con team e stakeholder sempre più differenti tra loro. Devono agire rapidamente e tenere conto delle diverse prospettive. Nel farlo spesso, sia i leader sia i collaboratori si affidano, senza rendersi conto, a decisioni basate sui *bias*. Perché? Perché gli *unconscious bias* (pregiudizi inconsci) sono il modo in cui il nostro cervello compensa tale sovraccarico. I bias possono però anche inibire le performance e portare a decisioni sbagliate. Come possiamo quindi contrastarne gli impatti potenzialmente dannosi? Come possiamo creare un ambiente di lavoro in cui tutti si sentano stimati e in grado di dare il meglio?

Obiettivi del corso

- Riconoscere l'impatto dei bias sui comportamenti, sulle decisioni e sulle performance.
- Aumentare l'empatia e la curiosità nelle interazioni personali per far emergere ed esplorare i bias.
- Esplorare i modi per affrontare i bias con coraggio e creare uno spazio in cui tutti saranno rispettati, inclusi e valorizzati
- Impegnarsi ad affrontare i bias che limitano le performance individuali e del team

A chi è rivolto

- Manager che vogliono lavorare sulla propria capacità di prendere buone decisioni
- L&D professionals
- Culture development leaders

Programma

Introduzione

- Il costo delle cattive decisioni per l'azienda
- Cosa sono i bias e quale impatto hanno sulla performance individuale, del team e sul rapporto del leader con il proprio team
- L'impatto dei bias nella vita personale e professionale

- Conoscere un modello di riferimento da applicare per riconoscere e gestire i propri bias

Identificare i bias

- Identificare come la propria identità influenza, ed è influenzata dai bias
- Essere in grado di riconoscere i bias per trasformarli da inconsci a consapevoli
- Capire come funziona il nostro cervello e quali “scorciatoie” tende a prendere
- Identificare i più frequenti bias cognitivi
- Comprendere da dove vengono e in cosa possono limitare la nostra capacità di prendere buone decisioni
- Identificare i possibili risultati differenti che si potrebbe raggiungere lavorando sui propri bias

Coltivare connessioni

- Riconoscere come i bias influenzano il nostro mondo relazionale
- Costruire connessioni per andare oltre il proprio modo di vedere
- La griglia empatia e curiosità per aumentare la propria capacità di creare connessioni
- Fare pratica di empatia e curiosità per esplorare i bias
- Condurre un audit della propria rete professionale
- Identificare azioni concrete per aumentare la comprensione di punti di vista differenti
- Aumentare la capacità di dare valore a punti di vista differenti attraverso azioni concrete

Scegliere il coraggio

- Scegliere di avere coraggio nell'identificare ed affrontare i bias
- Diventare un ambasciatore per mitigare i bias e costruire una cultura più efficace
- Come scegliere di avere coraggio nelle situazioni quotidiane
- Identificare ed agire sui bias che hanno un impatto sulla performance individuale e del team

Esercitazioni

- La carta di identità.
- Riconoscere i bias più frequenti nelle situazioni quotidiane.
- Applicare la griglia curiosità ed empatia.
- Identificare le azioni concrete di coraggio

Date e sedi 2020

Milano

date 11 dic

