

Piano di Formazione

# *Efficacia nel Lavoro* - Percorso Relazioni Umane

Progetto Finanziato dal Fondo



FONDO PARITETICO INTERPROFESSIONALE NAZIONALE PER LA FORMAZIONE CONTINUA

Coordinato da



e



**Informazioni:** Questo progetto formativo è dedicato alle persone, ai singoli individui che sono al centro di qualsiasi risultato ottenuto. Sono gli uomini che determinano il successo o il fallimento delle aziende, dei progetti, dei programmi. Sono gli uomini che innovano, producono, trovano soluzioni, raggiungono traguardi elevati o li mancano completamente. Vogliamo dare modo ai singoli individui di avere gli strumenti e la conoscenza necessaria ad avere successo e quindi gioire per il fatto di avere diretto il proprio lavoro esattamente dove volevano.

Ogni azienda è piena di persone di valore ed è grazie a loro che le aziende prosperano. Conoscere gli strumenti per lavorare meglio renderà queste persone ancora più di valore per il benessere aziendale.

Abbiamo elaborato due percorsi formativi che accompagneranno i partecipanti ad un più elevato livello di competenza.

Quello che segue è il Percorso relazioni Umane

Più informazioni sul progetto al link <http://personevincenti.blogspot.com/>

**Scopo del programma:**

1. Portare i partecipanti ad un miglior controllo dei loro compiti in azienda tramite un miglioramento delle loro caratteristiche personali e la fornitura di alcuni strumenti efficaci ed innovativi per la risoluzione delle difficoltà aziendali e l'espansione
2. Creare persone competenti che hanno gli strumenti per espandere la loro azienda

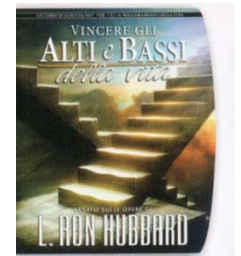
## Sommario del Percorso Relazioni Umane:

Quello che segue è la sequenza concisa degli interventi esposti nel percorso formativo così che possano essere visionati con facilità e rapidamente. I passi sono comunque dettagliati nelle pagine successive:

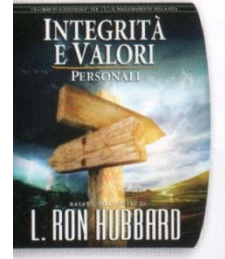
**1. Analisi del Potenziale esistente:** La diagnosi è in poche parole un'analisi approfondita della situazione aziendale. Viene compiuta tramite un'analisi della meta che ci si prefigge di raggiungere, messa poi in relazione con le potenzialità dei singoli individui che compongono il gruppo e con il loro livello di motivazione. La fase di diagnosi permette di evidenziare quali sono le risorse che l'imprenditore ha a disposizione per realizzare gli obiettivi che si prefigge, e se queste risorse sono utilizzate in modo ottimale al fine di raggiungere gli scopi che l'azienda si è posta.



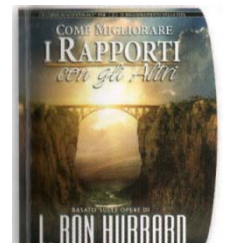
**2. Vincere gli alti e bassi:** Questo è un intervento d'aula. Com'è che un giorno ci si sente in vetta al mondo ed il giorno dopo completamente a terra? Quali sono i fattori che causano questi rapidi cambi di umore? Questo corso rimedia alle influenze che possono rendere una persona una sorgente di guai per sé stesso e per gli altri. Esso mostra come riconoscere perché le cose vanno storte e come diventare una vera risorsa di valore per un'azienda e vivere una vita più felice e più produttiva.



**3. Integrità e valori personali:** Questo è un intervento d'aula. Cosa causa alle persone di ritirarsi dai loro colleghi e dal loro lavoro? Perché alcuni impiegati perdono tutta la loro stima di sé? Quando una persona perde la propria integrità, ha perso tutto. Gli effetti si propagano alla sua vita, alle sue prestazioni sul lavoro e alle sue relazioni con gli altri. Questo seminario restituisce la capacità di mantenersi fedele a ciò che si sa essere vero, e dà la possibilità di raggiungere una vera competenza.



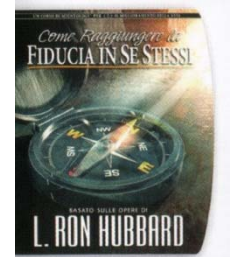
**4. Come migliorare i rapporti con gli altri:** Questo è un intervento d'aula. In qualsiasi lavoro, comunicazione e relazioni eccellenti tra gli impiegati sono vitali; è l'olio che lubrifica i meccanismi e permette che vi sia coordinazione. Senza di essa, le linee si ingorgano e la produzione rallenta. Questo semplice seminario insegna i fondamenti del triangolo di affinità, realtà e comunicazione, la cui applicazione accurata cambierà completamente il tono e la produzione dell'azienda.



**5. Sapere di chi potersi fidare:** Questo è un intervento d'aula. Abbiamo a che fare con le persone ogni giorno. Dipendiamo da delle persone che conosciamo, ma con altri non prendiamo rischi. In che modo si stabilisce se ci si può fidare di una persona o meno? In che modo si può individuare persone con un potenziale distruttivo? In che modo si predice cosa penserà e cosa farà una persona? Questa tecnologia è inestimabile per tutte le persone che lavorano nelle vendite, con l'assunzione del personale; di fatto, in qualsiasi parte di un'organizzazione.



**6. Come raggiungere la fiducia in se stessi:** Diventa più sicuro in te stesso, quando una persona perde la fiducia in se stessa c'è una ragione precisa, risolvendola la sua autostima verrà ristabilita. Nel Corso apprenderai: La vera sorgente della sicurezza nella vita, come la sicurezza, il rispetto e la fiducia in se stessi interagiscono, e come puoi riabilitarle. Gli esatti passi per diventare più competente in qualsiasi cosa tu faccia. La conoscenza e gli strumenti di questo corso ti aiuteranno a raggiungere un nuovo livello di sicurezza in te stesso, realizzare di più e progredire verso più alti livelli di sopravvivenza personale.



**7. Ri analisi dei risultati:** A questo punto è necessario ri analizzare le persone per verificare i risultati ottenuti ed individuare le azioni che necessitano per migliorare ulteriormente le competenze.



## Primo Step:



**Analisi del Potenziale esistente:** La diagnosi è in poche parole un'analisi approfondita della situazione aziendale. Viene compiuta tramite un'analisi della meta che ci si prefigge di raggiungere, messa poi in relazione con le potenzialità dei singoli individui che compongono il gruppo e con il loro livello di motivazione. La fase di diagnosi permette di evidenziare quali sono le risorse che l'imprenditore ha a disposizione per realizzare gli obiettivi che si prefigge, e se queste risorse sono utilizzate in modo ottimale al fine di raggiungere gli scopi che l'azienda si è posta.

L'analisi del potenziale è composta di 200 domande ed ognuna ha 3 risposte alternative possibili. Richiede circa 45 minuti per effettuarlo e non ha limite di tempo. Il test evidenzia 10 tratti della personalità lavorativa che danno indicazioni sulle attitudini produttive della persona. I nostri esperti consulenti valuteranno le informazioni fornite dal test in relazione alle azioni necessarie per aiutare la persona a svolgere meglio il suo lavoro. Questo include il modo in cui la persona va gestita così come le azioni formative necessarie e ad aumentare la capacità della persona di vincere sul suo posto di lavoro. I risultati sono precisi, diretti e forniscono una chiara e netta figura delle relazioni in ambito lavorativo della persona con se stessa e verso i suoi colleghi. Questa analisi è uno strumento eccellente e di inestimabile valore nello sviluppo e crescita del personale esistente.

***Lo scopo nel fare questa analisi al proprio personale è di individuare in che modo rendere ogni persona più efficace e più volenterosa di fare la sua parte e creare quindi un Team produttivo e vincente***

### **Obiettivo**

- Ottenere la massima prestazione da ognuno dei vostri collaboratori
- Costruire il miglior team possibile con le risorse esistenti
- Programmare inserimenti e avanzamenti per l'espansione aziendale

***Oggetto dell'analisi***

- La missione aziendale
- L'Organigramma
- Misuratori di performance
- Il potenziale di ognuno dei suoi collaboratori
- L'attuale livello di coinvolgimento verso gli obiettivi aziendali
- L'attuale mansione e la mansione ideale

***Intervento sui collaboratori***

- Somministrazione del test
- Colloquio e consegna dei risultati del test
- Colloquio di motivazione ed incentivazione
- Relazione conclusiva su punti deboli, punti di forza, cosa fare per migliorare le prestazioni e la determinazione verso il raggiungimento degli obiettivi aziendali

***Strumenti in suo possesso***

- Una chiave di accesso per ognuno dei suoi collaboratori per stimolarli, incentivarli e spingerli all'azione
- Un programma di inserimenti e ricollocazione sull'organigramma che faccia espandere l'azienda

All'elaborazione delle analisi PPA TEST fa seguito un intervento del consulente che conduce un colloquio con ogni persona che è stata analizzata al fine di a) mostrarle i suoi punti forti e deboli, b) darle consigli per il miglioramento e c) sentire da lei come potremmo aiutarla a svolgere meglio il proprio lavoro. Una volta portati a termine questi colloqui, il consulente coniuga l'analisi organizzativa eseguita con l'analisi delle potenzialità di ogni persona così da presentare un'analisi completa ed elaborare un programma migliorativo della rete distributiva.

#### ELABORAZIONE DI UN PROGRAMMA MIGLIORATIVO

Il programma migliorativo si indirizza ad ottimizzare le risorse esistenti al fine di permettere all'azienda la realizzazione delle mete dell'imprenditore. Ciò include vari passi:

- a. Il miglioramento da parte dei dirigenti/capi area delle capacità di motivare e gestire le risorse umane (fatto tramite la partecipazione a corsi e l'allenamento e i consigli del consulente) .
- b. L'identificazione di quali sono le risorse sulle quali i dirigenti/capi area possono puntare maggiormente al fine di far crescere l'azienda e l'elaborazione di un programma di azioni PRATICHE che il consulente ed i dirigenti/capi area si impegnano a eseguire nelle settimane e mesi successivi al fine di far crescere l'azienda.

#### Risultati:

1. Persone in azienda meglio gestite e motivate con un conseguente aumento della produttività aziendale.
2. Risorse Umane distruttive o negative rimosse dall'azienda cliente o messe in una condizione di non nuocere o fermare l'espansione aziendale.

Questa fase richiede circa un'ora per ogni persona, più alcune ore complessive di elaborazione della valutazione e consigli di gestione fatta con ogni livello dell'azienda



## Secondo Step:

### Corso: Vincere gli alti e bassi

QUANDO ALL'IMPROVVISO COMINCI a commettere errori o a fare sciocchezze, questo è *causato* da qualcosa. O *quando qualcuno si sente felice e, senza nessun motivo apparente, comincia a sentirsi depresso, qualcuno o qualcosa lo ha fatto succedere.*

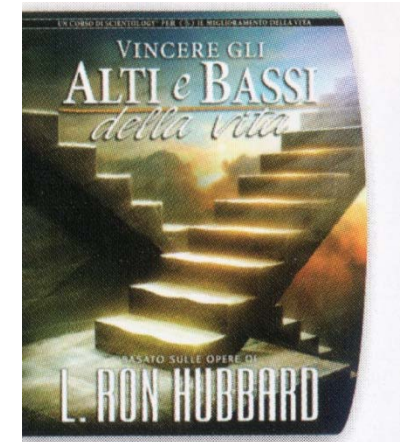
Esistono tipi specifici di personalità: quelli che vogliono il bene altrui e quelli che hanno cattive intenzioni.

Se hai sperimentato un alti e bassi di emozioni o alti e bassi nella vita, potrebbe essere che qualcuno ti stia opprimendo, ti stia reprimendo o stia cercando di sminuirti.

Nel Corso *Vincere gli Alti e Bassi nella Vita* apprendrai:

- Come riconoscere i due tipi di persone: quelle che cercano di costruire e quelle che cercano di distruggere le cose.
- Che cosa fare con le persone che cercano di danneggiarti.
- Come riconoscere i veri amici e come riconoscere quelli che lavorano contro di te.

Con il know-how per risolvere le cause che stanno alla base di fallimenti e problemi, puoi cambiare la tua vita per il meglio, relegare al passato gli alti e bassi e aspirare a mete più alte.



## Terzo Step:

# Corso: Integrità e valori personali

Esiste un itinerario per il successo ?

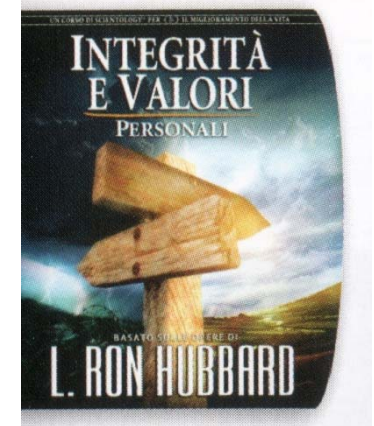
UNA PERSONA CHE è onesta e sincera, realizzerà le sue mete molto più facilmente di qualcuno che è disonesto e introverso. Vivere secondo i propri ideali è una via sicura per il successo. Ma come fa una persona ad essere all'altezza?

Comprendi le ragioni fondamentali per cui le persone perdono l'Integrità personale e si ritirano dagli altri. Scopri gli strumenti che possono dare una svolta alla tua vita e renderti più felice, produttivo e prospero.

Sul Corso apprendrai:

- Come determinare i tuoi valori personali, e il modo in cui tali valori influenzano la tua vita.
- Le esatte definizioni di bene e male, giusto e sbagliato, e come potete usare questa conoscenza per condurre una vita più felice e di maggiore successo.
- Come ripristinare la vostra integrità personale, migliorare le condizioni della vostra vita ed aiutare gli altri a migliorare la propria.

Questo corso è la tua opportunità per trasformare quei sogni in una effettiva realtà. Con il know-how per risolvere le cause che stanno alla base delle vostre sventure, potete cambiare la vostra vita per il meglio e relegare tali situazioni al passato.



## Quarto Step:

# Corso: Come migliorare i rapporti con gli altri

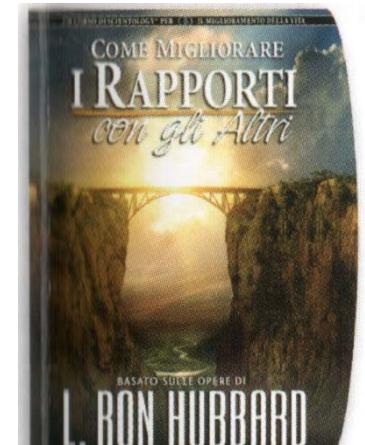
Conoscere i segreti per amicizie durevoli

FATTORI PRECISI E specifici sono comuni a tutte le relazioni umane, siano esse di tipo familiare o d'affari, superficiali o intime, a breve o a lungo termine. Quando si conoscono tali componenti e come usarli, si possono creare affinità, sostegno reciproco e ammirazione, che risulteranno in relazioni veramente positive. C'è un ulteriore e preciso elemento comune a tutte le discussioni o turbamenti. Quando conosci questi fattori e la formula precisa da applicare, puoi risolvere qualsiasi conflitto e ripristinare armonia e comprensione.

Nel Corso apprenderai:

- Le componenti della comprensione: tre fattori in relazione fra di loro, che formano un triangolo che puoi usare con chiunque.
- I passi per risolvere l'aver ragione o torto in una relazione, particolarmente quando la ragione asserita minaccia di far arenare tutto quanto.
- Le due regole per vivere felici.

Queste scoperte fondamentali nelle relazioni umane, insieme ad altri importanti fattori che imparerete in questo corso, portano all'accordo reciproco, e ad una vita felice, basata sulla collaborazione.



## Quinto Step:

### Corso: Sapere di chi potersi fidare

#### Come si determina se una data persone è affidabile ?

Ogni giorno si ha a che fare con persone.

Di alcune ci si può fidare perché le si conosce, ma con altre si deve correre il rischio.

Come si individuano le persone il cui potenziale è distruttivo?

È possibile prevedere cosa la persona penserà, e come agirà nei vostri confronti?

Ora potete accedere alla tecnologia che vi permette tali valutazioni grazie al corso *su Come valutare e prevedere il comportamento umano*. Tale corso tratta in modo approfondito il campo del comportamento umano e fornisce la Carta della Valutazione Umana, compendio di un lungo ed esauriente lavoro di osservazione e sperimentazione.



Imparando ad individuare certe caratteristiche visibili nella persona ed a riscontrarne la posizione su questa Carta, si è in grado di determinare molto circa la persona stessa ed i suoi atteggiamenti, il suo comportamento ed il suo potenziale positivo e negativo.

Si diventa infatti abili, con continuo esercizio, a comprendere quanto quella persona sarà veramente collaborativa e quanto è solo “facciata”. Si “indovina” se quell’individuo realizzerà veramente ciò che dice o il suo potenziale è troppo basso. Insomma si impara veramente a comprendere chi abbiamo di fronte e cosa può fare.

L’impiego di questi dati risulta particolarmente determinante al successo dei settori delle vendite e del personale.

## Sesto step

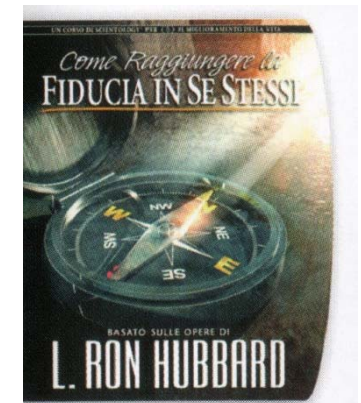
### Corso: Come raggiungere la fiducia in se stessi

Diventa più sicuro in te stesso

QUANDO UNA PERSONA PERDE LA FIDUCIA IN SE STESSO C'È UNA RAGIONE PRECISA, RISOLVENDOLA LA SUA AUTOSTIMA VERRÀ RISTABILITA

Nel Corso apprenderai:

- La vera sorgente della sicurezza nella vita.
- Come la sicurezza, il rispetto e la fiducia in se stessi interagiscono, e come puoi riabilitarle.
- Gli esatti passi per diventare più competente in qualsiasi cosa tu faccia.



La conoscenza e gli strumenti di questo corso ti aiuteranno a raggiungere un nuovo livello di sicurezza in te stesso, realizzare di più e progredire verso più alti livelli di sopravvivenza personale.

L A FIDUCIA in se stessi è ciò che la maggior parte delle persone vorrebbe avere in quantità maggiore, ma non sono sicure di come ottenerla.

Ti sei mai sentito più sicuro di te, in passato? Ti piacerebbe aumentare la fiducia in te stesso?

Per incrementare la fiducia in se stessi, occorre avere la comprensione di ciò che la riduce. Quando saprai perché ciò accade, potrai ribaltare la situazione e ricostruire la stima di te stesso.

Questi sono i passi iniziali che vi consiglio di seguire. Durante il percorso se sarà necessario potremo variare la sequenza o aggiungere la partecipazione a corsi differenti.

**VANTAGGI DEL PROGRAMMA:**

1. Non si limita ad illustrare teorie ma fornisce numerosi strumenti pratici. Alla fine di ogni passo viene fornito all'imprenditore un semplice programma di attuazione degli strumenti appresi.
2. Il programma si basa su anni di esperienza nel settore sviluppo risorse umane e di conseguenza fornisce al manager gli strumenti e la conoscenza che i nostri consulenti applicano con successo in centinaia di aziende in tutto il mondo.
3. Ogni passo del programma ha un risultato ben determinato. Non si prosegue con il programma fino a che il cliente non ha ottenuto i pieni benefici del passo in questione.
4. I manager durante questo programma non ricevono solo informazioni, know how e strumenti, ma cambiano come persone. Diventano manager più competitivi, riescono ad affrontare lo stress e si rendono conto di riuscire a gestire situazioni che prima non erano all'altezza di affrontare.
5. Il programma si indirizza a quello che è il principale fattore di competitività aziendale in questa nuova era: L'uomo. Ed insegna al manager come gestirlo e farlo crescere. Di conseguenza mette il manager nella condizione di poter aumentare i profitti e la produttività.
6. Dopo la formazione si consiglia di far rifare il Test al personale coinvolto nel programma.

**Analisi del costo di intervento**

Passo 1: persona richiede circa un'ora di intervento e per ogni gruppo, circa 2-3 ore per passare i dati di gestione al manager.

Passo 2: Questo passo richiede 2 giornate

Passo 3: Questo passo richiede 2 giornate

Passo 4: Questo passo richiede 2 giornate

Passo 5: Questo passo richiede 2 giornate

Passo 6: Questo passo richiede 2 giornate

Passo 7: In base a quanto è emerso dal punto 1, bisogna concordare su chi l'azienda desidera investire ed elaborare il percorso formativo adeguato.

**Costi e Pagamenti:**

Il formatore ha un costo orario di 250,00 euro + IVA a carico del Fondo Fonarcom, dietro vostra iscrizione al fondo

Per i dettagli di iscrizione fate riferimento alla Sig.ra Francesca Ragusa [f.ragusa@delmoform.it](mailto:f.ragusa@delmoform.it)

Per qualsiasi delucidazione, potete contattarmi

Alessandro Scarfò Direttore Tecnico

cell 3482711861 [alessandro.scarfo@learningschool.it](mailto:alessandro.scarfo@learningschool.it)