

# Percorso di sviluppo Formare nuovi capi, Percorso per team leader e manager di nuova nomina

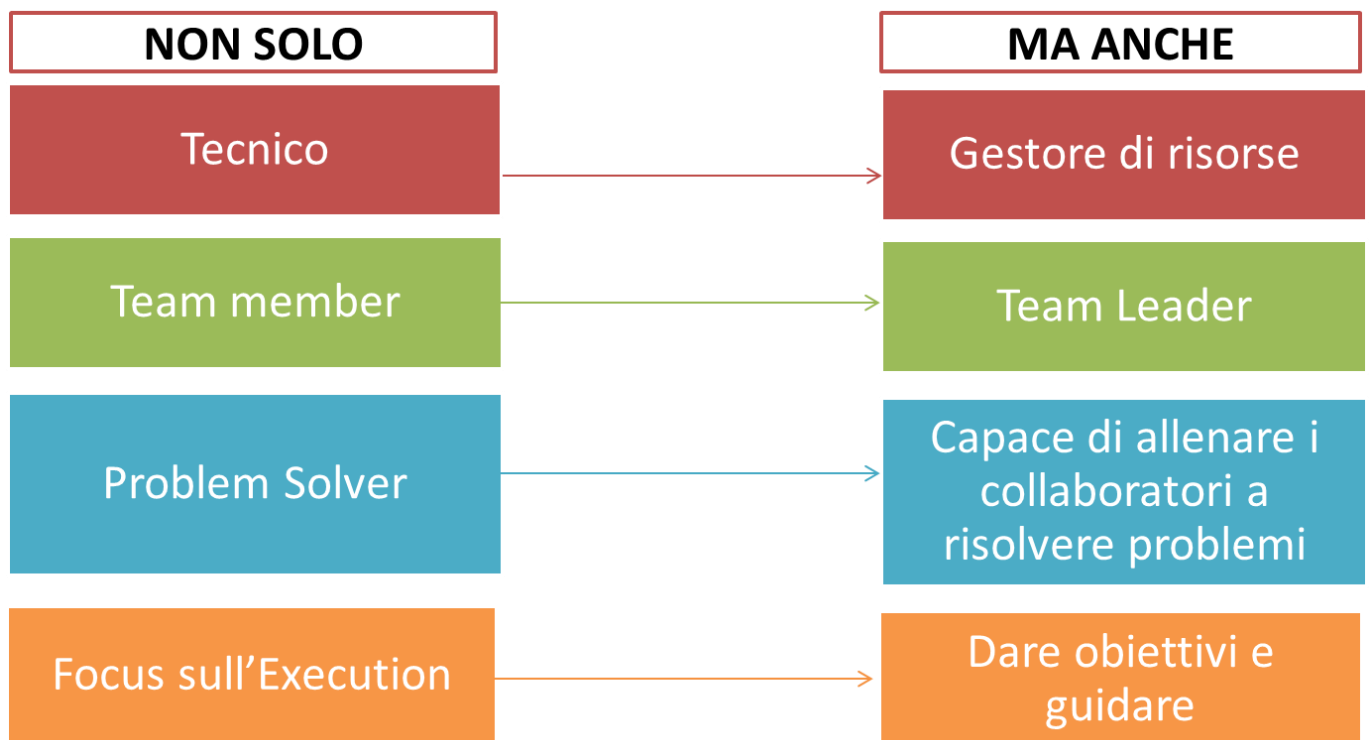


## Premessa

Per un capo di nuova nomina è necessario costruire e allenare le competenze che permettono di:

- tirare fuori il **miglior** dalle persone
- **ingaggiarle e motivarle**
- svilupparne le **capacità** attraverso un adeguato processo di **delega**

## Evoluzione del ruolo per un Nuovo Capo



## Le 4 competenze chiave del ruolo del Nuovo Capo nel modello Galgano



### La soluzione

La Galgano ha creato un percorso formativo specifico rivolto ai Nuovi capi.

Verrà effettuato un mix di attività:

- Video introduttivo sul Ruolo del Capo e le competenze necessarie nel Modello Galgano
- Pre-work online con autovalutazione sul Modello
- 8 moduli formativi online in modalità sincrona della durata di 2 ore l'uno
- Percorso di coaching personalizzato online: 4 incontri individuali di 1 ora l'uno

### Quota d'iscrizione

La quota di iscrizione prevista è di:

Euro 2.600,00 + IVA per l'intero percorso che comprende la partecipazione a tutti e 8 i moduli, il materiale didattico e documentale.

L'iscrizione al percorso non è nominativa: una volta versata la quota d'iscrizione, il partecipante può essere sostituito in uno o più moduli da un altro dipendente della stessa azienda. Sono previste quote scontate per le aziende che iscrivano più di un partecipante.

### Le metodologie didattiche: la formula del workshop

Sono previste metodologie didattiche attive che alternano momenti di comunicazione a momenti di esercitazione/workshop applicativi, di analisi di casi, di testimonianze. I partecipanti apprenderanno concetti e nuove metodologie attraverso casi, esercitazioni, test di apprendimento, simulazioni.

Le esposizioni sono sempre supportate da slides che favoriscono l'apprendimento.

### Assistenza Galgano nell'accesso ai finanziamenti

La Galgano & Associati dispone di una struttura dedicata alla ricerca di opportunità di finanziamento dei progetti sviluppati all'interno delle aziende in cui opera. Per questo motivo è disponibile a fornire tutto il supporto necessario per l'ottenimento di fondi per il finanziamento del percorso.

### Il Gruppo Galgano, leader nella consulenza di direzione

Da oltre 60 anni il Gruppo è attivamente impegnato nella Consulenza di Direzione, al servizio di aziende private e pubbliche. Una presenza significativa e continuativa di attività di consulenza all'estero, presso importanti aziende multinazionali in Europa, Stati Uniti e Sud America, attesta il riconoscimento internazionale al know-how e alla capacità dei nostri consulenti. La nostra missione è quella di far crescere il

management e le persone trasferendo conoscenze e fornendo loro assistenza e coaching per l'applicazione di approcci innovativi ed efficaci per aumentare la competitività aziendale. La nostra leadership si basa sulla capacità di produrre risultati attraverso elevati commitment. Il nostro know-how è consolidato e costantemente aggiornato attraverso l'attenzione continua all'innovazione e una fitta rete di interscambi con società ed enti in Europa, Stati Uniti e Giappone. Il nostro approccio si basa sullo studio approfondito della realtà cliente per identificare soluzioni personalizzate alla cultura, agli uomini, all'organizzazione.

### I moduli del Percorso:

<b>1°Modulo</b>	<b>Comunicazione efficace</b>	<b>11 settembre dalle 14:30 alle 16:30</b>
<b>2°Modulo</b>	<b>Motivazione e gestione delle relazioni</b>	<b>14 settembre dalle 14:30 alle 16:30</b>
<b>3°Modulo</b>	<b>Guida del team</b>	<b>18 settembre dalle 9:30 alle 11:30</b>
<b>4°Modulo</b>	<b>Gestione dei conflitti</b>	<b>19 settembre dalle 9:30 alle 11:30</b>
<b>5°Modulo</b>	<b>Competenze Soft del Consulente Interno: le tecniche di analisi e di intervista</b>	<b>19 ottobre 2023</b>
<b>6° Modulo</b>	<b>Feedback</b>	<b>25 settembre dalle 9:30 alle 11:30</b>
<b>7° Modulo</b>	<b>Delega</b>	<b>2 ottobre dalle 9:30 alle 11:30</b>
<b>8° Modulo</b>	<b>Gestione delle priorità</b>	<b>12 ottobre dalle 14:30 alle 16:30</b>

## Modulo 1 –

### Comunicazione efficace - 11 settembre dalle 14:30 alle 16:30

- L'importanza di una buona comunicazione
- Benefici tangibili e intangibili di una buona comunicazione all'interno di un gruppo di lavoro
- Elementi di base per un'efficace comunicazione
- Trasmettere le informazioni in modo efficace
- Tecniche di ascolto attivo per aumentare l'efficacia della comunicazione

## Modulo 2 –

### Motivazione e gestione delle relazioni - 14 settembre dalle 14:30 alle 16:30

- Motivare alla qualità
- La parte sommersa della comunicazione
- Comunicare attraverso l'esempio
- Saper gestire la relazione per essere convincenti e motivanti
- Saper motivare i collaboratori: le leve a disposizione
- Mappare i propri collaboratori e preparare un piano di motivazione personalizzato

## Modulo 3 - Guida del team - 18 settembre dalle 9:30 alle 11:30

- Comprendere le dinamiche di gruppo per gestirle
- Elementi emotivi e irrazionali che intervengono nelle dinamiche di un gruppo
- Up e Down nella comunicazione
- Dipendenza, contro dipendenza e interdipendenza
- Favorire l'integrazione
- Guidare le fasi di vita di un gruppo

## Modulo 4-

### Gestione dei conflitti - 19 settembre dalle 9:30 alle 11:30

- Le cause di conflitto in un gruppo
- Superare i pregiudizi
- Le diverse strategie per gestire un conflitto
- Fattori fondamentali per evitare l'escalation in situazioni di conflitti
- Utilizzare l'assertività per gestire e prevenire i conflitti
- L'assertività come capacità di ottenere i propri obiettivi facendo al contempo ottenere i suoi obiettivi all'interlocutore

## Modulo 5 –

### Feedback - 25 settembre dalle 9:30 alle 11:30

- Il feedback per lo sviluppo dei collaboratori
- Il ruolo di un capo nello sviluppo degli operatori
- Saper dare feed-back costruttivi
- Elogi e rimproveri: errori da evitare
- On error training
- Riconoscere gli sforzi e premiare i risultati
- Assegnare ruoli e compiti: saper valutare atteggiamenti e attitudini

## Modulo 6 –

### Delega - 2 ottobre dalle 9:30 alle 11:30

- Delega ed empowerment
- Dal coinvolgimento alla responsabilizzazione
- Diverse tipologie di deleghe per diverse tipologie di collaboratori
- La delega: illusioni ed errori da evitare
- Come motivare il personale ad accettare la delega
- Esempi pratici di iniziative di empowerment

## Modulo 7 –

### Pianificazione - 9 ottobre dalle 14:30 alle 16:30

- L'approccio sistemico alla gestione del tempo
- La visione personale della gestione del tempo: pianificare o navigare nel tempo
- Individuare le mete importanti
- La diagnosi delle criticità nella gestione del tempo: individuare i ladri di tempo
- Tecniche di pianificazione

## Modulo 8 –

### Gestione delle priorità - 12 ottobre dalle 14:30 alle 16:30

- Importanza e urgenza
- La matrice di Eisenhower
- Gestire le emergenze
- Standardizzare la routine
- Svuotare il tempo
- Saper dire di no
- Utilizzare i tempi morti





Via Vittor Pisani, 8  
20124 Milano  
[www.galganogroup.com](http://www.galganogroup.com)  
Per informazioni:  
333.103.49.69  
[assunta.ditommaso@galganogroup.com](mailto:assunta.ditommaso@galganogroup.com)  
331.477.04.67  
[nives.boncristiano@galganogroup.com](mailto:nives.boncristiano@galganogroup.com)