

LeaderAPP

Quinta edizione arricchita con un modulo di approfondimento dedicato alla **NEGOZIAZIONE**



LEADER SI NASCE... E SI DIVENTA!



Perché LeaderApp? Che Leader si nasca è indubbio: l'attitudine verso ruoli di leadership si può intravedere nelle persone fin da bambini (in latino "**adplīcātīo**" significava **inclinazione, propensione**). Ma per riuscire ad ispirare, guidare, far crescere team ed organizzazioni motivate la sola **inclinazione** può non essere sufficiente: possono invece fare la differenza l'**applicazione** costante, la volontà di continuare a mettersi in discussione, ad investire su di sé per acquisire sempre nuovi apprendimenti, per conoscere e sperimentare metodologie e strumenti.

Inoltre oggi, in un mondo sempre più informatizzato e social, molto preziosa sarà la possibilità per i partecipanti di condividere, di scambiare esperienze, di socializzare il proprio vissuto con altri manager, in una modalità semplice, informale, diretta come in un'**App**, ma vivendo in presenza, le costruttive dinamiche dell'aula, in contesti dedicati e piacevoli.

Prendersi cura della crescita e della qualità della leadership dei manager significa, in coerenza con la nostra *mission*, offrire il nostro contributo alla crescita delle imprese nel nostro territorio.



Destinatari

Un percorso di formazione e di allenamento rivolto al manager (aziendale, imprenditore o professionista) per sostenerlo nel ruolo di leader, di **guida** dei propri **collaboratori** e/o di gruppi di lavoro. Persone interessate a sviluppare le proprie abilità relazionali e ottenere spunti, strumenti, modelli e tecniche che possano ispirare la costruzione di un **personale ed efficace stile manageriale**.



Obiettivi

Favorire la diffusione di una cultura di gestione delle risorse umane orientata all'**impegno** e al **commitment** e fornire conoscenze e tecniche per **comunicare efficacemente** con i propri collaboratori.

Offrire strumenti e consigli utili per **migliorare** la propria **gestione del tempo** nel quotidiano, aumentare l'**efficienza** del proprio lavoro, vivere un **tempo di vita e di lavoro di qualità**.

Proporre tecniche operative per gestire il lavoro del proprio **team** ponendo in particolar modo attenzione alla **gestione dei conflitti**, alla facilitazione delle comunicazioni e al **raggiungimento dei risultati**.

Potenziare la leadership attraverso lo sviluppo della capacità di **negoziare**, **intesa come** un processo che crea un equilibrio tra **competizione** e **collaborazione**, per costruire **relazioni positive, strategiche e a lungo termine**.

ALLA FINE DEL PERCORSO SAPRAI

- Mettere a fuoco quali sono le tue risorse personali e riconoscere e lasciare andare tutto ciò che può essere di ostacolo nel progetto di **crescita della tua leadership**.
- Individuare il tuo **stile di comunicazione** e di leadership per supportare i tuoi collaboratori/interlocutori e l'organizzazione stessa.
- **Motivare**, far crescere e generare impegno nei **collaboratori**, uscendo il più possibile dalla logica del "dovere" per entrare in quella del "volere".
- **Migliorare** la propria **gestione del tempo** nel quotidiano, mantenendo alta la **produttività**, gestendo meglio la volatilità dei carichi di lavoro.
- Riconoscere le **priorità** e definire **obiettivi chiari**, per sé e per il proprio team.
- Trasformare le situazioni di conflitto in **opportunità di sviluppo**.
- Migliorare l'**efficacia dei processi decisionali** e facilitare il raggiungimento degli obiettivi.
- Gestire situazioni **complesse** e **conflittuali** attraverso processi di negoziazione che possono coinvolgere attori e interessi diversi, **dipendenti, aziende partner, clienti, competitor...**



Date, orari e sede

Il percorso formativo della durata di 32 ore è strutturato in 4 giornate

SEDI DEL CORSO:

25 ottobre 2019 - 17 gennaio 2020 - 31 gennaio 2020

Hostellerie du Golf - Strada Valle Sauglio, 130 - Pecetto Torinese (TO) - tel. +39 011 8608138

29 novembre 2019

Castello di Corveglia - Borgo Corveglia, 86 - Villanova d'Asti (AT) - tel. +39 0141 948407

MESE	Ottobre	Novembre	Gennaio	
Data	25	29	17	31
Durata/h	8	8	8	8
Orario	9/13 - 14/18	9/13 - 14/18	9/13 - 14/18	9/13 - 14/18

Per conoscere i costi, le modalità di adesione in forma finanziata e non, richiedere la scheda di iscrizione, potete inviare una email: segreteria@aboutjob.it.

Per conoscere i commenti dei partecipanti alle precedenti edizioni:
www.aboutjob.it/formazione-professionale-11-2017-3-2/



Moduli del corso



1. La delega che genera impegno

"Ogni volta che un manager svolge un compito che altri potrebbero fare in maniera altrettanto efficace (se non di più), si sta sottraendo ad un'altra attività che solo lui o per posizione o per competenza specifica, può realizzare".

Peter Drucker

- Vantaggi derivanti da un buon sistema di delega
- Delega come capacità di generare impegno e capacità di fare richieste
- Presentazione di un modello per fare richieste in modo efficace
- Paradigma del controllo vs. paradigma dell'impegno
- Tecniche di supporto alla delega e individuazione di situazioni di mancata delega
- Tecniche per esercitare la delega: criterio importanza/urgenza; importanza/tempo; le competenze del collaboratore.

25 ottobre 2019

2. I poteri del tempo

“Solo i mediocri sono sempre al loro meglio”.

William Somerset Maugham

- I 7 pilastri dell'uso del tempo: energia, obiettivo, metodo, priorità, progetto, azione, recupero
- Come si utilizza una risorsa così importante: il benefattore ignoto
- Gestire, abitare, governare il tempo
- Guardare al tempo per spenderlo bene: pancia, testa, carta e agenda
- Attuare comportamenti efficienti: la filosofia del bicchiere a $\frac{3}{4}$
- La matrice delle possibilità: sovraccarichi o disorganizzati?
- Attuare azioni professionali: quando dire sì e quando dire no (E come farlo bene)
- Affrontare e prevenire gli imprevisti

29 novembre 2019

3. La leadership nella gestione dei conflitti

“I più grandi leader non negano né soffocano il conflitto. Lo vedono come un'opportunità per andare avanti”.

Stephen R. Covey

- Il riconoscimento del conflitto, suoi costi e benefici
- Trade-off: dal conflitto distruttivo al conflitto costruttivo
- Il ruolo delle emozioni, le radici del conflitto: i bisogni essenziali
- Stili di gestione e strategie di risoluzione del conflitto
- Fight or Flight?
- La gestione Trasformativa dei conflitti in 4 fasi: Conoscitiva, di Analisi, Strategica ed Esecutiva
- La comunicazione Trasformativa nei conflitti, dall'Ascolto all'approccio Win/Win

17 gennaio 2020

4. Leader che negoziano

“Non si deve mai negoziare per la paura, ma occorre non aver mai paura di negoziare”.

John F. Kennedy

- Negoziare: cosa significa?
- La negoziazione assertiva: negoziare in un clima di ascolto e di rispetto reciproco
- Autoanalisi: componenti emotive e razionali nell'approccio personale al negoziato
- Le leve verbali e non verbali per ottenere consenso e collaborazione
- L'ascolto assertivo: il rispetto e il riconoscimento dell'altro
- Il controllo della propria emotività a vantaggio degli obiettivi da raggiungere
- Principi di negoziazione win/win
- Il negoziato di principi (Harvard Negotiation Project)

31 gennaio 2020

About Job - Via Principi D'Acaja, 15 - 10138 Torino - **T** 011 197833 01 - **F** 011 197833 08 - info@aboutjob.it
www.aboutjob.it - www.imaginehunting.com



About Job è un'Agenzia di Ricerca e Selezione del Personale autorizzata dal Ministero del Lavoro ai sensi del D. Lgs 276/2003: Aut. Def. n 13/I/12148 del 17/09/2009.

