



MA CONDO
FORMAZIONE & CONSULTING

PROPOSTE FORMATIVE

2020



Le vostre *skills*, le vostre idee, la vostra azienda. I nostri strumenti:

- **EMPATIA**
- **ETICA**
- **ECCELLENZA**

Con noi portiamo quelle *best practices* di successo che abbiamo affinato durante la nostra pluriennale esperienza, abbinata ad una completa customizzazione dei pacchetti e percorsi formativi o di *consulting*. Ascolteremo le Vostre esigenze, domande e bisogni per dare una risposta unica ed efficace creata solo per voi, che non sia generale e nozionistica, ma fortemente esperienziale.

Ogni azienda, come ogni individuo, è unica (per valori, obiettivi, impegno e persone impiegate prima di tutto, ma anche per struttura, organizzazione, *know how*, *stakeholders*, criticità, bisogni, ecc.) e come tale avrà bisogno di risposte uniche create appositamente per le proprie specifiche esigenze di analisi, crescita e sviluppo. A noi piace affiancare i nostri clienti in percorsi condivisi che possiamo proporre solo dopo aver ascoltato, accolto e compreso l'azienda.

Da qui l'esigenza di creare pacchetti fortemente personalizzati, così da offrire la migliore soluzione formativa per Voi, contestualizzata nel periodo di tempo che viviamo, con lo sguardo rivolto al futuro.

È quindi prioritario creare insieme il prodotto che più Vi si addice: quell'abito su misura che vestirà a pennello.

A quel punto il successo sarà lì, a portata di mano.



Ecco qualche idea
di ciò che possiamo fare
per la Vostra azienda.



**Corsi Management delle relazioni,
sviluppo della consapevolezza,
motivazione delle risorse umane.**



Gestire emozioni e relazioni all'interno dei contesti organizzativi, di gruppo e piramidali.

Le criticità relazionali in azienda, sia in verticale (subordinati) che in orizzontale (colleghi), sono spesso una delle principali cause di spreco di energia lavorativa e quindi di produttività. Questo corso nasce dall'esigenza di creare all'interno del contesto organizzativo un clima relazionale tra i vari livelli piramidali, che agevoli il pieno sviluppo delle potenzialità delle persone, favorendo così una maggiore redditività aziendale.

Destinatari:

Manager di ogni livello, responsabili di funzione, assistenti alla funzione, membri del Project Management, team members, dirigenti, consulenti, partners



Gestire i conflitti in azienda (potenzialità)

Prendersi cura dei conflitti significa saper leggere le possibilità di miglioramento che sottendono.

Attraverso una migliore definizione dei propri limiti e delle proprie risorse interiori, raggiungiamo il "benessere relazionale" quale espressione di equilibrio e consapevolezza.

L'obiettivo è dare ai partecipanti competenze emotive, cognitive, relazionali e comunicative, necessarie allo sviluppo di un clima costruttivo e produttivo all'interno del luogo di lavoro e generare comportamenti finalizzati a gestire gli elementi di conflittualità, individuando e valorizzando gli spazi di mediazione e di crescita.

Destinatari:

Manager di ogni livello, capi progetto, team leader, team members, responsabili di funzione, assistenti alla funzione, membri e addetti del Project Management, consulenti, partners.



Gestione delle risorse umane

Sviluppare ed accrescere le competenze necessarie alla gestione delle risorse umane e promuovere lo sviluppo e l'organizzazione dei processi di gruppo diviene determinante per governare l'equilibrio tra ciò che le persone offrono e ciò che ricevono all'interno del proprio ambiente lavorativo.

Favorire il contestuale miglioramento delle performance aziendali, allineando lo sviluppo delle persone alle logiche di crescita organizzativa, anche attraverso la consapevolezza del potenziale umano, sempre più teso sinergicamente ed in continua evoluzione.

Destinatari:

Manager e funzionari di ogni livello, team members, team leaders, project managers, imprenditori, professionisti



Gestire le riunioni

Durante le riunioni si condividono le informazioni, si comunicano obiettivi di gruppo, si analizzano problemi, si pianificano progetti, si discutono i metodi, si scambiano opinioni, si ispira entusiasmo.

Una riunione di lavoro è quindi un momento importante, delicato e formativo per chi ne è coinvolto, a partire dal relatore sino a giungere al semplice uditore.

E' un fondamentale strumento di comunicazione diretta adottato dalle aziende o in qualsiasi team di lavoro.

Destinatari:

Ogni professionista che utilizza questo strumento



Problem solving

Il corso si pone l'obiettivo di mettere i partecipanti in condizione di affrontare un problema, sia di tipo tecnico che organizzativo, operando una scelta tra gli scenari possibili, agendo e gestendo i cambiamenti apportati e valutandone i probabili rischi. La finalità del corso è di accrescere il proprio pensiero positivo e creativo, imparare a trasformare i problemi in opportunità di crescita per l'azienda ed acquisire le *skills* necessarie all'ottenimento delle migliori decisioni in ambito lavorativo.

Destinatari:

Manager di ogni livello, team leader, dirigenti



Affrontare e gestire il cambiamento organizzativo in organigramma

Il cambiamento è spesso necessario per dare seguito ad una flessibilità essenziale per muoversi nell'economia odierna e rimanere competitivi.

Spesso il cambiamento è vissuto dai membri dell'organizzazione come una minaccia, la routine, che offre sicurezza, viene stravolta creando un forte impatto sullo stato mentale ed emotivo del personale e sul loro rendimento.

Capacità di comunicazione, formazione, sostegno e cooperazione, sono gli strumenti necessari per far percepire ai collaboratori che questa realtà può essere vissuta come punto di forza dell'organizzazione.

Lo scopo del corso è aiutare i partecipanti ad accrescere tali competenze, in modo da valorizzare in ogni situazione l'azienda ed il suo capitale umano.

Destinatari:

Imprenditori, team leader, sales manager, top manager



Negoziazione e mediazione

Come negoziazione si intende la conduzione di una trattativa di qualsiasi natura (economica e/o contrattuale etc.).

Saper negoziare bene offre la possibilità di ottenere con maggiore facilità i propri obiettivi, evitando tutti quegli errori comportamentali che inibiscono la proficua conclusione di ogni trattativa.

La mediazione è una modalità di approccio efficace alla gestione del conflitto sia in ambito negoziale che aziendale.

Il mediatore è in grado di vedere, nelle situazioni di conflitto, una dimensione naturale nel processo di evoluzione di un sistema organizzativo.

Grazie ad un metodo d'insegnamento altamente interattivo, a simulazioni e *role-plays*, le persone coinvolte acquisiranno le migliori tecniche nella conduzione delle trattative aziendali.

Queste tecniche ed il metodo cooperativo che le ispira, agevolano il conseguimento degli interessi e contestualmente riducono le occasioni di stress dovute alla conduzione della trattativa in posizione di antagonismo.

Destinatari:

professionisti, imprenditori, managers, dirigenti, team leader



Comunicazione efficace

La comunicazione risulta efficace quando il destinatario riceve chiaramente il messaggio del mittente. Ogni giorno in azienda e nelle nostre relazioni, osserviamo quanto questo sia difficile.

Il corso offre la possibilità di apprendere modalità costruttive, oltre che tecniche, per migliorare l'interazione con gli altri.

Comunichiamo per organizzare, istruire, informare e per esprimere le nostre emozioni ed è indubbio che questa attività abbia un forte ascendente sul clima aziendale e sui risultati raggiunti.

Il corso si pone l'obiettivo di potenziare le modalità espressivo-comunicative, nel rispetto delle diversità dei partecipanti.

La comunicazione viene vista come espressione di sé, dove il confronto delle idee viene affrontato con apertura, chiarezza e ascolto, solo in quest'ottica si rafforzano sia la capacità di relazione che lo spirito di gruppo, al fine di accrescere le performance individuali ed incrementare il rendimento dell'azienda.

Destinatari:

Professionisti e manager di ogni livello



Leadership

Il corso intende trasmettere ai partecipanti gli strumenti per essere un ottimo leader, saper motivare il proprio team e allo stesso tempo saper prendere e adottare le migliori decisioni. Attraverso una piena sicurezza in se stesso e nelle proprie competenze, il leader può migliorare la capacità organizzativa e di lettura dell'insieme, avere una buona attitudine a lavorare in gruppo, saper comunicare ed essere convincente, accrescere la capacità di guidare un gruppo di lavoro all'eccellenza di risultati e dei comportamenti.

Il leader è colui che viene riconosciuto come tale dai suoi subalterni: la leadership non la si impone, la si conquista.

Lo scopo è fornire i mezzi necessari per guidare un'azienda, un reparto o un team in maniera efficace ed efficiente.

Destinatari:

Imprenditori, professionisti, responsabili di unità di organizzazione, manager



Leadership e poesia

Originalità MACONDO

La scrittura creativa poetica come strumento innovativo per una migliore analisi introspettiva ed una più evoluta capacità empatica nei manager.

La poesia è sintesi, è capacità di arrivare al cuore di ogni problematica, è allenamento per il proprio istinto, è cogliere al volo le esigenze e le motivazioni di chi ti sta di fronte, è la capacità di ascoltare prima se stessi e poi gli altri. E' quindi uno strumento di potenziamento della propria efficacia manageriale inconsueto quanto utile, facendone un uso che non serve alla letteratura ma all'accrescimento delle *skills* necessarie ad un migliore coinvolgimento di collaboratori e/o dipendenti nella propria *vision*, attraverso una più sintetica e performante comunicazione, attraverso uno *storming* di ascolto, intuizioni, oratoria, *decision making*: in definitiva, leadership. Attraverso questo percorso formativo, si solleciteranno tutte queste capacità e si raggiungeranno gli obiettivi qui esposti, usando la scrittura creativa poetica come strumento, ovviamente senza che sia necessaria alcuna preparazione letteraria: non verranno prodotte poesie per le pubblicazioni o altre finalità divulgative (come spesso accadde a chi ha la passione per la poesia) ma come momento di allenamento intensivo a quelle abilità che servono per produrre una poesia e che sono le stesse che possiede una buona leadership.

L'esperienza ha dimostrato che tale allenamento produce nei partecipanti effetti sorprendenti in termini di tempistiche di acquisizione delle *skills*: finora tutto ciò è stato usato in gruppi di persone disomogenei per finalità ed intenzioni con risultati straordinari ed è per questo che, ora più che mai, si è voluto *customizzare* tale percorso formativo per le specifiche esigenze in ambito manageriale o comunque di dirigenza, nella convinzione che è proprio in questo settore che tale percorso possa esprimere al meglio tutte le sue potenzialità.



Team Working

Il team rappresenta la chiave di volta per il raggiungimento degli obiettivi di un'azienda e allo stesso tempo garantisce esperienze di successo per i singoli partecipanti.

Il corso intende creare una visione positiva della collaborazione reciproca e con esso trasmettere il giusto atteggiamento nella valutazione di nuove soluzioni, rafforzando altresì lo spirito di appartenenza al gruppo attraverso il gioco di squadra.

Lo scopo è creare capacità e generare team efficaci in grado di lavorare in modo costruttivo e funzionale, operando sulla ridefinizione di ruoli e responsabilità, capacità di delega, processi e procedure.

“Un buon team è fonte di maggior produttività”.

Destinatari:

Manager di ogni livello, responsabili di funzione, team leader, project manager, team members, responsabili di unità operative



Team building

È il momento delle “nuove relazioni”, in questa fase si cerca di conoscere al meglio i propri colleghi ed il microcosmo aziendale di cui si fa parte. La creazione di team efficaci è fondamentale in azienda, al fine di stabilire dinamiche collaborative che permettono il raggiungimento degli obiettivi prefissati.

Attraverso una metodologia interattiva, i partecipanti potranno sperimentare le diverse fasi di formazione di un team.

Lo scopo è di sviluppare la partecipazione, la comunicazione, ed aumentare la performance del team; i partecipanti consolideranno in questo modo gli strumenti loro necessari a “valorizzare le differenze” tra i membri del gruppo, creeranno la capacità di generare team e rafforzare un clima di fiducia e assenza di giudizio che permetta alle persone di mettersi in gioco efficacemente.

L'obiettivo è apprendere il metodo per trasformare il gruppo di lavoro in un team affiatato, pronto a vincere ogni sfida.

Destinatari:

Manager di ogni livello, responsabili di funzione, assistenti alla funzione, team leaders, team members, responsabili di unità operative, project manager



High performance team

High Performance Team è il termine tecnico che si riferisce ai team, organizzazioni e gruppi fortemente orientati alla performance progettuale.

È ormai appurato che un buon lavoro di squadra conduce ad un sostanziale aumento del rendimento nelle aree chiave dell'azienda.

Un buon team infatti porta ad una maggiore produttività, soddisfazione personale, con riduzione di costi e tempo.

Scopo del corso è potenziare i requisiti necessari per accrescere nel team qualità altamente performanti.

Il gruppo ed i suoi membri devono possedere competenze ed esperienze complementari, un approccio condiviso ed impegno nel perseguire scopi ed obiettivi comuni, oltre ad una forte responsabilità individuale e collettiva.

Prerequisito del corso è la partecipazione al Team Working – Team Building

Destinatari:

Manager di ogni livello, responsabili di funzione, team leader, project manager, responsabili di unità operative, project manager



Il comportamento assertivo

Obiettivo del corso è fornire alle persone coinvolte gli strumenti necessari per far valere le proprie opinioni e i propri diritti rispettando l'altrui pensiero.

Tale condotta aumenta il senso di valore personale e l'autostima permettendo una piena espressione di sé.

Tramite modifiche apportate alle abitudini comportamentali e alla comunicazione, la qualità del lavoro migliora e viene favorita la gestione delle situazioni organizzative, nelle quali la relazione positiva risulta essere sempre più variabile indispensabile.

Destinatari:

Manager di ogni livello, responsabili di funzione, assistenti alla funzione, team leader, dirigenti, consulenti, capi ufficio, impiegati, team members



Tecnostress

Con la parola “tecnostress” si intende lo stress provocato dall’uso costante di nuove tecnologie soprattutto quelle informatiche.

Gli effetti del tecnostress colpiscono le persone sul piano sia fisico che psichico e recano danni produttivi, organizzativi ed economici alle imprese.

Lo scopo del corso è fornire competenze specifiche per la gestione efficace di situazioni stressanti di questo genere.

E’ importante acquisire gli strumenti necessari per comprendere il livello di stress a cui si è sottoposti ed essere consapevoli di possedere capacità reattive a questo, così da creare un clima positivo e produttivo all’interno dell’organizzazione.

Destinatari:

Impiegati, tecnici e middle manager



Gestione dello stress in azienda

Le risorse umane che operano in azienda offrono il loro apporto organizzativo sostenendo ritmi lavorativi che richiedono capacità reattive immediate.

Al fine di garantire livelli qualitativi durante lo svolgimento delle proprie attività è quindi indispensabile conoscere e gestire il proprio stress.

In questo corso verranno analizzati gli elementi che determinano lo stress nel contesto lavorativo come il carico di lavoro, la non risultanza delle proprie peculiarità e saranno forniti ai soggetti coinvolti gli strumenti per acquisire una maggiore consapevolezza di sé e delle proprie modalità reattive allo stress. Obiettivo del corso è favorire la capacità necessaria ad indirizzare le azioni adattive che ognuno di noi possiede, al fine di ottenere una migliore performance nell’ambito aziendale.

Il corso consente di conoscere ed utilizzare tecniche che apportano serenità tramite la quale poter trovare le energie necessarie per affrontare efficacemente le situazioni stressanti del contesto lavorativo utilizzabili anche per l’ambiente privato.

Destinatari:

Tutti



Gestione e organizzazione dei meeting

Ciò che rende un meeting proficuo sotto tutti i punti di vista è l'organizzazione e la gestione dell'evento.

Le riunioni antecedenti, in corso e in chiusura dei meeting sono fondamentali per instaurare un rapporto di fiducia e comprensione con gli *Internal Auditors* e gli *Auditee*, al fine di ottenere una collaborazione efficiente oltre che agevolare future cooperazioni.

È necessaria una sensibilità strategica nella comunicazione e nella capacità di relazionarsi nella realizzazione del meeting, così da trasformare potenziali criticità in sicure soddisfazioni per tutti i partecipanti.

Attraverso l'insegnamento dinamico e interattivo, le simulazioni e *role playing* utilizzati in aula, verranno trasmesse le migliori tecniche di gestione e organizzazione, al fine di raggiungere il miglior risultato per la propria azienda.

Destinatari:

Sales manager, addetti al marketing



Formazione per formatori

Il corso si prefigge l'intento di fornire ai partecipanti le basi fondamentali relative alle tecniche di insegnamento anziché il docente possa realmente trasmettere in modo efficace competenze e conoscenza, tenendo conto della peculiarità dei destinatari.

Ai partecipanti verranno forniti i necessari strumenti di comunicazione indispensabili per una buona docenza e saranno indirizzati alla gestione d'aula e alle specifiche dinamiche del gruppo di apprendimento.

L'obiettivo che si vuole conseguire è la capacità di motivare i discenti, anche quelli che risultano più ostili, stimolare il dibattito al fine di far acquisire le conoscenze e poterle trasferire agli altri.

Destinatari:

Tutti coloro che per lavoro si trovano davanti a gruppi di persone per i quali effettuano attività di docenza, formazione e gestione dello sviluppo professionale.



Corsi Management :

**Competenze
Abilità
Elaborazione**



Time management

La finalità del corso è rivolta a sensibilizzare i partecipanti nella gestione ottimale della “risorsa tempo”.

Conseguire efficacemente obiettivi sia di tipo lavorativo, indice di maggior produttività per l’azienda, che personali, ottimizzando la gestione del tempo e dell’energia, significa diminuire tensioni e possibili cause di stress negativo oltre che migliorare la propria performance nell’ambiente di lavoro ed una “acquisita” serenità interiore.

“Il tempo è l’unica realtà uguale per tutti, lo scopo è fornire ai partecipanti gli strumenti per amministrarlo in modo funzionale, efficiente e piacevole”.

Destinatari:

Imprenditori, funzionari, professionisti, dirigenti, consulenti, quadri, impiegati



Project leader

Un progetto nasce da un’idea: perché questa possa divenire reale e di successo è necessaria una buona organizzazione aziendale ed è necessario che ogni area che collabora alla sua realizzazione, deve potersi posizionare nel disegno al posto giusto. Per far sì che ciò avvenga è fondamentale la figura del Project Leader.

Il corso ha la finalità di trasmettere le competenze necessarie a tale risorsa: flessibilità, creatività, senso organizzativo, *problem solving*, capacità di interazione con il personale, organizzazione del team work. Questi sono *skills* che divengono fondamentali per raggiungere l’obiettivo preposto apportando quel plus valore che rende efficace ed efficiente il lavoro del PL.

Destinatari:

Manager, team leader, product manager, sales manager



Analisi dei rischi di un progetto

“Rischio” nella lingua italiana significa “eventualità di subire un danno connesso a circostanze più o meno prevedibili”.

La carentza di sicurezze, nella maggior parte delle situazioni che guidano la valutazione di un progetto, deriva da una tangibile impossibilità di poter tenere conto di tutti gli elementi che portano al rischio e questa opportunità, oggi, non può non essere presa in considerazione.

Ciò non deve essere motivo di scoraggiamento o di attesa, l’impiego di tecniche adatte offre il giusto supporto nella stima e nella soluzione dell’evento analizzato.

Il Project Manager, grazie a questo corso, svilupperà gli strumenti e la metodologia necessari a fronteggiare lungo tutto l’iter organizzativo gli eventuali rischi ed a collaborare con il proprio team in maniera efficiente, al fine di conseguire con successo gli obiettivi prefissati, fonte di indubbio incremento per l’azienda.

Destinatari:

Project manager, imprenditori, project leader.



Tecniche di vendita

Tecniche di vendita è il termine che racchiude le metodologie che vengono impiegate durante una trattativa di vendita, con lo scopo di acquisire il consenso manifesto da parte del cliente, rispetto a ciò che viene proposto. L’attività di vendita è indispensabile per l’azienda.

Il continuo rinnovamento dei prodotti sul mercato, la dinamicità della domanda e della risposta richiedono, da parte del professionista della vendita, una particolare capacità di lettura delle esigenze, dell’approccio al cliente e dell’indagine sui bisogni.

Attraverso l’analisi delle fasi di vendita consulenziale il corso si propone di trasmettere gli strumenti necessari a raggiungere in modo efficace l’obiettivo, migliorando il livello di relazione e interazione con il cliente.

Destinatari:

Account sales, manager, team leader con orientamento alla vendita di servizi.



Obiettivo eccellenza

Originalità MACONDO

Un corso di ampio respiro, un sentiero da intraprendere per una formazione completa, immersiva, appagante e integrata. Un scalata alla vetta per coloro che non temono le difficoltà.

Le tecniche dell'etica per raggiungere l'eccellenza.

Ispira i tuoi collaboratori attraverso l'esempio e la motivazione

Evitare le strade più facili se questo comporta il danneggiare qualcun altro

Praticare l'autorevolezza a scapito dell'autoritarismo

Concedi il tempo necessario alla tua vita extra-lavorativa

L'aderenza dei tuoi valori con ciò che fai, pensi od ometti di fare.

Chiarificare la propria scala di valori per diventare un punto di riferimento

I valori come spinta verso l'alto

La trasparenza dei comportamenti: una scelta indispensabile per essere leader

Le azioni dannose alle nostre prestazioni.

Come evitare di "girare a vuoto"

La differenza tra lamentarsi e il perseguire i propri obiettivi nonostante tutto

Nascondere o rimandare ci rallenta

Il tempo si trova

Verso il successo: raggiungere la vetta.

Il successo non si raggiunge da soli: curare le relazioni

Cambiare idea se le idee sono di ostacolo

Praticare la propria etica per stare bene e migliorare le proprie prestazioni

Aderire a se stessi per avere successo

Obiettivi peculiari del corso:

- **raggiungere i tuoi scopi** tenendo in considerazione le volontà degli altri, in modo da raggiungere l'eccellenza, cioè arrivare a quel successo che porta ad una qualità di vita importante, in cui anche il tuo mondo interiore è soddisfatto
- **essere di ispirazione agli altri**, senza dover intraprendere macchinose azioni di convincimento
- riuscire a **trasmettere motivazione**
- dare il tempo che serve alla tua **vita extra-lavorativa**, in modo da permetterti di avere l'energia giusta a dare il massimo sul lavoro e al perseguimento dei tuoi obiettivi
- **curare le relazioni**: il successo non si raggiunge da soli
- aderire sempre più a te stesso e ai **tuoi valori**
- **cambiare**, che significa sempre almeno un po' di fastidio: è inevitabile. Si tratta di rendere questo sforzo un buon investimento per il futuro, anche a breve termine.



Consulting



Mediazione e negoziazione delle controversie

Nei contesti aziendali possono nascere problemi di tipo relazionale con fornitori, dipendenti, altre aziende, partner e collaboratori. Conflitti di questo tipo portano a negoziazioni insoddisfacenti, se non addirittura alla fine del rapporto di collaborazione.

Inoltre le persone che lavorano nelle aziende devono essere capaci di adattarsi ai cambiamenti di quest'ultime, spesso fondamentali per sopravvivere nella competizione.

Le persone spesso percepiscono il cambiamento come una minaccia alla loro stabilità personale, professionale ed economica e per questo mettono in atto comportamenti distruttivi che finiscono per compromettere l'equilibrio dell'azienda.

La mediazione aziendale permette di risolvere i conflitti considerando gli interessi di tutte le parti in causa, facendo risparmiare tempo e denaro e migliorando il rapporto delle parti in questione.



Consulenza relazione aziendale

Il servizio di consulenza relazionale permette l'individuazione delle possibili necessità di un'azienda sul piano relazionale. Tramite l'ascolto delle persone, vengono determinate criticità ascrivibili alle dinamiche di gruppo, ai processi organizzativi ed individuali.

Rendere consapevoli le aree sensibili all'interno dell'azienda permette di affrontare e muovere situazioni complesse, apportando contemporaneamente una continua evoluzione aziendale, in termini di produttività e di formazione di team altamente performanti.



Coaching manageriale one-to-one

Il principio sul quale si basa il coaching è di garantire la crescita di chi lavora in azienda attraverso un percorso *ad personam*. Questo permette un costante miglioramento del coachee (destinatario) attraverso un programma che lo porta ad identificare punti di forza, a sviluppare competenze, massimizzando prestazioni e raggiungendo i propri obiettivi con efficacia ed efficienza.



**Benessere Organizzativo
secondo il D. Lgs 81/08
(cosiddetta "Legge 81")**



Introduzione

All'interno delle aziende non può essere dimenticata la componente psicologica, relazionale ed emotiva e di conseguenza motivazionale che sta alla base del ben-essere del personale che ogni giorno apporta il proprio contributo nel contesto in cui opera.

Individuare dei percorsi anziché il ben-essere possa essere costruito, gestito ed ampliato, resta uno dei punti fondamentali dello sforzo che l'azienda deve compiere verso i propri dipendenti investendo in termini di benessere organizzativo.

Un'organizzazione è composta da più individui, ed è il benessere di ogni persona che dà vita al benessere dell'azienda. Quanto sopra citato si trova in linea con la legge 81/08 art.28 "stress da lavoro correlato".

Alcuni estratti della legge dettano:

"(...) La responsabilità di attuare misure di prevenzione, finalizzate all'eliminazione o riduzione dei rischi da stress da lavoro, ricade sul datore di Lavoro; il mancato adempimento è sanzionato penalmente con l'arresto da 2 a 4 mesi o l'ammenda da 500 a 2.500 euro." "(...) In base alla direttiva quadro 89/391 (quella che ha originato la 626- n.d.t.), tutti i datori di lavoro sono obbligati per legge a tutelare la sicurezza e la salute dei lavoratori. Questo dovere riguarda anche i problemi di stress da lavoro in quanto costituiscano un rischio per la salute e la sicurezza.

Tutti i lavoratori hanno il dovere generale di rispettare le misure di protezione decise dal datore di lavoro."

E' ormai accertato che le organizzazioni più efficienti sono quelle con dipendenti soddisfatti e un "clima interno" sereno e partecipativo.

Diversi studi dimostrano, infatti, che un buon clima lavorativo (in termini di motivazione, collaborazione, leadership, coinvolgimento, flessibilità e fiducia delle persone) può aumentare la *customer satisfaction* fino al 47% e la produttività fino al 27,8% (fonte: Gallup organization).

E' stato inoltre dimostrato che avere un sano rapporto con i propri colleghi, come nel caso di buone relazioni, può aumentare addirittura di sette volte la produttività!

Uno studio della Gallup Organization che ha coinvolto 5 milioni di lavoratori statunitensi sopra i 35 anni ha rilevato che, sul totale dei lavoratori, il 29% risultava attivo sul lavoro, il 54% faceva il minimo indispensabile e il 17% era dannoso per l'azienda.

Gli stessi dati vengono stravolti completamente se si tiene conto della variabile "lavorare in un buon clima collaborativo", che porta al 56% coloro che si sentono attivi e coinvolti, al 33% i produttivi e riduce all'11% i lavoratori nocivi per l'azienda. Ancora più lampanti sono i dati ottenuti tenendo conto della variabile "lavorare in assoluta anaffettività", per cui solo l'8% dei dipendenti risulta essere produttivo, il 63% lavora il minimo indispensabile e il 29% è dannoso per l'impresa.

Queste ricerche riescono a spiegarci perché, alcune delle maggiori aziende leader di mercato, favoriscono rapporti tra i dipendenti promuovendo formazione legata alla conoscenza di sé in un'ottica relazionale.



Stima di sé e degli altri

Il progetto di questo corso nasce dall'individuazione del bisogno della persona di raggiungere quel senso di attenzione e relazione che implica il riconoscimento di sé rispetto agli altri. Questo nutrimento che potremmo definire "carezze" e che dà il senso proprio del valore, si inserisce a piena ragione nel progetto di un benessere personale e collettivo, nella consapevolezza di saper prendere decisioni che portano benessere sia in campo personale che lavorativo.

Avere fiducia in se stessi, ce lo insegna Bandura, è una profezia che si autoavvera.



Benessere relazionale

Il percorso ha come obiettivo un maggior benessere nella consapevolezza della propria identità. Per benessere intendiamo la definizione fornita dall'OMS: "lo stato emotivo, mentale, fisico, sociale e spirituale di benessere che consente alle persone di raggiungere e mantenere il loro potenziale personale nella società." Lo scopo è quello di dare ai partecipanti una maggior consapevolezza delle proprie capacità relazionali, indice dello "star bene" personale e organizzativo.



Oltre il conflitto: gli equilibri

Il percorso si propone di presentare il concetto di conflitto nella sua dinamicità. Partendo dal proprio vissuto relazionale e dalle modalità risposta/innesco rispetto a situazioni di conflittualità riscontrabili nei vari ambiti di vita, il partecipante acquista consapevolezza delle proprie capacità di risposta e impara a gestire emozioni e reazioni attraverso modalità positive. Il corso fornisce gli strumenti che consentono di "attingere" alle risorse necessarie per il raggiungimento del proprio benessere e che possono essere utilizzati sia in ambito personale che in ambito lavorativo.



Stress ed equilibrio nell'organizzazione

L'obiettivo di questo percorso è fornire alle persone coinvolte gli strumenti per la consapevolezza di sé e delle proprie modalità reattive allo stress sia in ambito personale che lavorativo. Attraverso l'uso di svariate tecniche è possibile arrivare ad un rilassamento che fornisca il distacco utile alla corretta valutazione/rivalutazione delle proprie reazione e quindi dei propri meccanismi di criticità. L'obiettivo è di creare benessere attraverso nuove modalità di interpretazione degli elementi che condizionano l'esposizione e le modalità dell'individuo verso lo stress.



Life plan: vita, lavoro, relazioni

Il corso si prefigge lo scopo di ri-trovare una propria motivazione nella riqualificazione personale e lavorativa volta ad un maggiore benessere dato dall'individuazione delle proprie aree di risorse e di criticità.

La mancanza di un piano di vita lavorativo e personale è spesso fonte di un disagio che sottende la non piena espressione di sé, la carenza di uno "star bene" emotivo ed individuale all'interno dell'ambiente in cui operiamo e viviamo. Il corso sarà di stimolo alla persona per individuare le fonti della propria soddisfazione e crescita personale.

Attraverso l'aiuto del formatore, i partecipanti verranno aiutati ad aiutarsi e tramite modalità di intervento attivo riceveranno i più opportuni e validi strumenti per affrontare al meglio i diversi ruoli che ognuno di noi riveste.



Diversity Management e generazione di vantaggio competitivo: la diversità come risorsa

Diversity Management: nuova prospettiva basata sulla valorizzazione delle differenze come strumento per accrescere la produttività, il successo competitivo e la redditività dell'azienda. Differenze come risorse per rispondere in modo flessibile ai cambiamenti. Il *diversity management* si inserisce all'interno del contesto più ampio delle imprese come soggetti economici con l'obiettivo di fare profitto tutelando gli *stakeholders*. Il *diversity management* aiuta anche a potenziare un contesto di comunicazioni o partnership internazionale. È un processo aziendale di cambiamento che, investendo sul capitale umano, tende a valorizzare e utilizzare pienamente il contributo di ciascuno, sviluppare la managerialità e favorire processi di *empowerment* personali e professionali.



I fondamenti e la mappa dell'azienda: mission e visione aziendale

Mission e *vision* come *conditio sine qua* non per l' incremento e lo sviluppo di un'azienda, per realizzare un clima che possa permettere di creare e percepire emozioni ed obiettivi. In azienda nasce l'esigenza di saper comunicare e veicolare con chiarezza e congruenza la propria essenza e il proprio sogno. Il successo dipende essenzialmente dalla condivisione dei valori e dal senso di appartenenza dato dalla comunanza di uno scopo superiore condiviso. *Vision* e *mission* hanno a che fare con il sogno di creare ed andare oltre. Napoleone affermava "Vinco le mie battaglie anche con i sogni che i miei soldati fanno mentre dormono".



Gestione delle riunioni negoziali

In ogni riunione ci sono elementi negoziali da valutare. Risulta fondamentale la chiara definizione dell'obiettivo nel momento in cui si prende parte all'evento. Questo corso porterà un'esaustiva lettura del momento della riunione con la specifica analisi della logica win – win o win – out e dei processi che sovrastano tali condizioni. Le logiche aziendali nel vincere da soli o nel far vincere entrambi i contendenti.



Negoziazione: auto responsabilità e risoluzione del conflitto

Il corso centra il proprio focus sulla auto-responsabilità che ognuno ha nel clima aziendale. Il corso è supportato da studi su come le condizioni conflittuali agiscono sul sistema immunitario.

Saper fare, saper essere e saper negoziare divengono elementi fondanti per sviluppare un clima aziendale orientato al benessere. Il corso è rivolto principalmente ai team member.



La comunicazione telefonica

- Conoscenze, abilità e problemi nella gestione delle telefonate
- Apertura (identificazione), comprensione delle esigenze (contenuto), soddisfazione delle esigenze, chiusura
- Atteggiamento positivo e propositivo, capacità di persuasione, anticipare le aspettative.

La comunicazione telefonica si basa su una comunicazione verbale, che mantiene gli elementi paraverbali (il tono della voce) che incidono sulla comprensione del messaggio, ma che perde gli elementi non verbali (espressioni del volto, gestualità, ecc).

Considerare le caratteristiche dello strumento e adeguare l'atto comunicativo ad esse, anche nel caso della comunicazione telefonica, sono passi fondamentali per raggiungere gli obiettivi comunicativi e per scambiare messaggi in modo efficace.

Il corretto **approccio telefonico** da parte di tutti i componenti dell'azienda contribuisce a creare una buona immagine dell'organizzazione. L'impressione che viene vissuta dall'interlocutore permane nella sua memoria e lo predisponde ad atteggiamenti favorevoli o sfavorevoli nei confronti dell'azienda stessa. Quante volte è capitato di rimanere in attesa, essere messi in comunicazione con diversi interlocutori per poi sentirsi dire che la persona cercata non è presente? Il cliente ha necessità, nel corso di qualsiasi telefonata, di vivere una sensazione di **trattamento preferenziale**. L'obiettivo del corso è quello di fornire gli strumenti per una migliore e più incisiva gestione delle telefonate.

Destinatari:

Customers service - tecnici



Formazione OUTDOOR



Ecocounseling

Originalità MACONDO

Si tratta di un diverso modo di contattare la natura, meditando e condividendo le sensazioni, i suoni e i silenzi, dedicando del tempo a se stessi e prendendosi cura del proprio benessere, del proprio esistere nella dimensione lavorativa e di carriera.

Si arriva così a sperimentare un approccio alla natura assai differente, basato su nuove suggestioni, nuovi modi di ascoltare e vedere, di approfondire i silenzi, di meditare sulla natura e su se stessi, condividendo con gli altri le proprie sensazioni, i propri pensieri, le proprie emozioni.

La Natura ricercata, dialettica e consapevolezza.

Anche se ridimensionata nella sua selvaticità, attraverso rielaborazioni *cultivar* per sopravvivere invasata su balconi, terrazzi e giardini, la natura è fonte di fascinazione e benessere per l'uomo. O forse, come dicono le nuove ricerche, l'uomo possiede nella sua psiche "il piacere della natura".

Eppure per molte persone urbanizzate anche mentalmente, il contatto con entità naturali, al di fuori di quelle "costrette", rappresenta un ostacolo insormontabile o una "amnesia ambientale generazionale".

La paura per il non conosciuto è più esplicita in un ambiente naturale che in uno innaturale. La città, per le sue potenzialità sociali e assistenziali, nonostante l'intima solitudine, adempie a un ruolo protettivo. Le strade asfaltate (lisce e cilindrate) riconducono sempre alla civiltà, mentre sterrate e sentieri (gibbosì e fangosi) possono terminare improvvisamente e inaspettatamente. L'ambiente artificiale con le proprie interazioni e collegamenti strutturali e sovrastrutturali sembra garantire dunque più sicurezza.

L'approccio alla natura non asservita viene lasciata agli esperti o a quegli *uomini selvatici* che ci abitano. Viene vissuta emotivamente solo attraverso i loro racconti e le loro immagini, per **incapacità o impossibilità d'interazione**. Ma la delega porta sì emozione, poche volte emulazione, spesso frustrazione.

La città è sinonimo di quelle *mélanges* dello stare insieme, forzate o ricercate, dove il contatto con gli altri, diretto o indiretto, fisico o virtuale, è sempre presente.

La dimensione del fare, dell'attivismo, del cinetismo futurista anche culturale, occulta quella della **contemplazione**, sia esteriore che interiore ed erode la possibilità di confronto con se stessi, la **solitudine introversiva**.

Obiettivi peculiari del corso:

- sviluppare l'auto-percezione delle emozioni
- imparare autonomamente a ritrovare la centratrice
- imparare ad utilizzare le *skills* per migliorare le relazioni interpersonali nell'interazione lavorativa



Self Empowerment

Il corso offre ai manager delle aziende strumenti di *self empowerment*, ma si differenzia da altri sul mercato per la sua metodologia esperienziale, svolta esclusivamente outdoor e con l'obiettivo trasversale di attivare i principali aspetti dell'intelligenza emotiva.

Il corso è centrato su quell'aspetto primario e profondo dell'esistenza dell'individuo che regola i comportamenti ed i pensieri: l'emozione. L'originalità delle specifiche esperienze formative permettono di lavorare ad una profondità tale da incrementarne l'efficacia anche a lungo termine, contribuendo ad una benefica ricaduta sul clima aziendale e di conseguenza sulla produttività.

Obiettivi peculiari del corso:

- migliorare la relazione intrapersonale
- incrementare l'autoefficacia
- sviluppare l'auto-percezione delle emozioni
- acquisire nuove *skills* per gestire in modo appropriato le proprie emozioni in situazioni stressanti
- imparare autonomamente a ritrovare la centratura



Team Empowerment

Il corso offre ai manager delle aziende strumenti di team empowerment, ma si differenzia da altri sul mercato per la sua metodologia esperienziale, svolta esclusivamente outdoor e con l'obiettivo trasversale di attivare i principali aspetti dell'intelligenza emotiva.

Obiettivi peculiari del corso:

- migliorare il clima lavorativo
- sviluppare una modalità di relazione improntata sull'assertività, l'empatia e l'efficacia della comunicazione
- imparare ad utilizzare le *skills* per migliorare le relazioni interpersonali nell'interazione lavorativa



I corsi potranno variare nei dettagli, nei particolari e negli argomenti trattati rispetto al ruolo e ai bisogni dei partecipanti e alle richieste e le esigenze dell'azienda verso e per i partecipanti.

Tutti i corsi si terranno presso le strutture indicate dal committente, saranno suddivisi in incontri di 4 ore ciascuno ed il numero massimo per incontro è di 15 partecipanti; a richiesta è prevista un'altra mezza giornata in *follow up* o approfondimento per analizzare, potenziare, sostenere progressi e/o correggere eventuali dubbi o criticità.

