

Salone  
d'Impresa

Relazioni di Valore

presenta:

# Percorsi di Miglioramento

Ottobre - Novembre 2018



presso

**HOTEL NOVOTEL**  
di Mestre

Via Alfredo Ceccherini, 21, 30174 Venezia VE  
(uscita "Castellana" della Tangenziale di Mestre)

in collaborazione con:

**BPDA**

**LISA\SERVIZI**

sicurezza, uomo, ambiente.



**KIM STUDIO**



## LA GESTIONE DEI COMPORAMENTI. PERFORMANCE MANAGEMENT E IL PROTOCOLLO BEHAVIOR BASED SAFETY

**Obiettivi:** La Behavioral Analysis (analisi del comportamento) è essenziale per capire cos'è il comportamento umano, come si misura e modifica nel tempo. Le applicazioni a livello organizzativo sono:

- PM performance management cioè il controllo dei comportamenti interessanti per le organizzazioni (produttività, qualità, ambiente ecc)

- BBS Behavior Based Safety, il protocollo che permette di controllare i comportamenti di sicurezza riducendo gli infortuni.

Scopo del corso è far acquisire competenze di base su cosa sono i comportamenti, come si modificano e come questo può essere utilizzato per aumentare le performance dell'organizzazione. Nella parte finale del corso verrà illustrato in dettaglio il protocollo BBS (Behavior Based Safety).

**Didattica:** Lezioni frontali. Esercitazioni, Role Play, Lavori in Gruppo

**Destinatari:** CEO; HR Manager, HSE, Consulenti, Tecnici della Prevenzione, RSPP

### Modulo 1: La Behavior Analysis (30.10.2018 | 9.00-13.00)

Campi di applicazione e Principi Fondamentali della Behavior Analysis. PM, OBM e BBS  
Atteggiamenti, comportamenti, risultati. Esercitazioni

### Modulo 2: La Gestione delle Contingenze (07.11.2018 | 9.00-13.00)

La gestione delle contingenze: stimoli antecedenti e stimoli conseguenti (rinforzo positivo, rinforzo negativo, punizione positiva, punizione negativa, penalty). Esercitazioni

### Modulo 3: L'Analisi ABC (14.11.2018 | 9.00-13.00)

Rinforzi sociali e tangibili. ABC Analysis (esercitazione)  
Il rinforzo positivo. Sforzo discrezionale. Il Pinpointing.

### Modulo 4: Il Protocollo B-BS (21.11.2018 | 9.00-13.00)

Struttura del protocollo. Processo di osservazione e feedback. I gruppi di lavoro

Pinpointing: l'individuazione di comportamenti di sicurezza cruciali per evitare l'infortunio.

Esercitazione: come osservare e erogare il feedback



**Docente:** Ing. Riccardo Borghetto, consulente di direzione per grandi organizzazioni sui temi HSE. Autore del modello SGSL "Easygest Safety" Cofinanziato dall'Agenzia Europea di Bilbao. Esperto certificato in OBM/BBS secondo protocollo AIAS/AARBA. Formatore da oltre 20 anni sui temi HSE e da 10 anni sui temi comportamentali e BBS.



## MIGLIORA IL TUO GRUPPO DI LAVORO. METODI, STRUMENTI E SOLUZIONI

**Obiettivi:** Nel mercato odierno la differenza vera è rappresentata dal Gruppo e dalle persone che lo formano.

Di qui la necessità di allenarsi alla relazione con i propri collaboratori e di mettere in funzione tutti i muscoli che possono essere d'aiuto nel difficile compito di mantenere elevata la loro motivazione al lavoro e, di conseguenza, le loro performances. Come fare in modo che le persone lavorino meglio, con evidenti ed immediati riscontri sulla soddisfazione di tutti e sullo stato di salute della nostra azienda? Si darà un taglio concreto ed operativo, per dare risposta alle principali domande che chiunque gestisca persone, prima o poi, si trova ad affrontare. Ciascun incontro si porrà l'obiettivo di fornire modelli e indicazioni comportamentali semplici inerenti la complessa relazione delle persone nel gruppo.

**Didattica:** Lezioni frontali. Esercitazioni da Casi Reali, Role Play, Lavori in Gruppo

**Destinatari:** Direttori di Produzione, Responsabili di Funzione, Capi Reparto

### Modulo 1: I Problemi Principali del Gruppo di Lavoro (30.10.2018 | 9.00-13.00)

Evidenzieremo i bisogni specifici di ciascun collaboratore, a partire dal suo livello di sviluppo ed evidenzieremo il bisogno principale, comune a tutti: con gli strumenti comportamentali capaci di rispondere in modo appropriato.

### Modulo 2: La Gestione della Comunicazione (07.11.2018 | 9.00-13.00)

Dimostreremo come una comunicazione efficace e funzionale richieda di uscire da un approccio meramente informativo e contenutistico, per abbracciare la sfera delle emozioni.

### Modulo 3: La Gestione dei Feedback (14.11.2018 | 9.00-13.00)

Affronteremo il difficile compito di rendere costruttivi anche i feedback negativi, mostrando un approccio comunicativo capace di limitare i danni sulla motivazione dei collaboratori, anche in presenza di informazioni potenzialmente negative.

### Modulo 4: Fare Gruppo, Essere Gruppo (21.11.2018 | 9.00-13.00)

Affronteremo il tema del Gruppo con metodologie della "riunione veloce" e di come creare motivazione verso i risultati e la concretezza verso i colleghi ed i collaboratori, oltrechè verso i clienti finali.



**Docente:** Prof. Ferdinando Azzariti, Presidente di Salone d'Impresa spa, docente all'Università IUSVE di Verona, consulente aziendale e formatore, ha scritto 27 libri sui temi della leadership, sulle piccole e medie imprese, sulla figura dell'imprenditore e su come sta cambiando rapidamente ruolo.

**Investimento:** ciascun Percorso prevede un investimento di € 600 + IVA a partecipante

**Sconti ed agevolazioni**

- 30%** per il secondo partecipante proveniente dalla stessa Azienda
- 20%** per le Aziende aderenti al programma *Sostenitori di Salone d'Impresa* e per i possessori di *Gold Card Salone d'Impresa*



## AUMENTA LA FIDUCIA DEI CLIENTI ED IL FATTURATO. ESPERIENZE E STRUMENTI

**Obiettivi:** I primi minuti dell'incontro sono fondamentali per il buon esito della trattativa, dove le qualità umane e relazionali del venditore contano più del prodotto/servizio venduto! Partecipando al percorso, apprendrai approcci estremamente innovativi, che trasmettono al cliente fiducia immediata verso il proprio interlocutore. Tra i principali obiettivi degli incontri sottolineiamo:

- Far acquisire la consapevolezza che, vendere come lo si faceva fino a ieri, non produce più risultati.
- Trasferire le nuove metodologie che consentono performance migliori.
- Affiancare ed esercitare all'utilizzo delle tecnologie apprese.

**Didattica:** Lezioni frontali. Lavori singoli ed in Gruppo, Esercitazioni

**Destinatari:** Tutte le figure aziendali che abbiano contatti con il cliente o che abbiano necessità di vendere un'idea, un progetto, un prodotto, un servizio.

### Modulo 1: I Nuovi Scenari ed i Nuovi Modi di Ascoltare il Cliente (30.10.2018 | 14.00-18.00)

Com'è cambiata la professione del vendere (sia dell'azienda sia del singolo venditore)  
Esercizi e simulazioni

### Modulo 2: Cosa serve oggi al Cliente (07.11.2018 | 14.00-18.00)

Come si muove l'azienda ed il professionista nel mercato moderno. Dal Prodotto al Servizio: il salto "quantico" verso l'ascolto del Cliente. Esercizi e simulazioni

### Modulo 3: Cosa richiede oggi il Cliente (14.11.2018 | 14.00-18.00)

Come passare dalle tecniche di vendita ai processi d'acquisto. Come capire maggiormente il cliente, la sua azienda, i suoi bisogni non espressi.

### Modulo 4: Pensare i Problemi del Cliente come Occasioni di Vendita (21.11.2018 | 14.00-18.00)

L'importanza delle domande per scoprire i bisogni inespressi del cliente. L'importanza di stare sul campo del cliente per capirlo davvero. Esercizi e simulazioni



## AUMENTA IL FATTURATO RIDUCENDO I CONFLITTI AZIENDALI. METODI ED ESPERIENZE

**Obiettivi:** L'azienda è come una cellula: se una parte di essa non funziona anche il resto funziona male e tutto collassa. Una cellula strategica è il PERSONALE. È finita l'epoca dei "dipendenti", oggi occorrono collaboratori, menti attive, preparate, capaci, motivate al punto di aver voglia di dare un contributo sostanziale all'intera squadra aziendale; il tutto però in un contesto di "VERA SQUADRA", della quale l'Imprenditore o il Responsabile del Personale non è che l'ALLENATORE, capace di assicurare a sé stesso e ai giocatori soprattutto un buon livello di "BEN-ESSERE".

Le eccellenze non dipendono più solamente dalle hard skills ma sempre più dalle "ricchezze personali": cioè le persone presenti in azienda, con le loro passioni ed innovazioni.

**Didattica:** Lezioni frontali. Lavori singoli ed in Gruppo, Esercitazioni

**Destinatari:** Imprenditori, Direttori Generali, HR Manager, Direttori di Produzione.

### Modulo 1: L'Ascolto del Collaboratore (30.10.2018 | 14.00-18.00)

Dal lavoro alla passione: come cambia la professione dei collaboratori.  
Esercizi e simulazioni

### Modulo 2: L'Ascolto dei Conflitti e le Principali Soluzioni (07.11.2018 | 14.00-18.00)

Come si generano i conflitti in azienda e, soprattutto, quanto costano in termini di fatturato, demotivazione, lotte intestine. Simulazioni pratiche

### Modulo 3: La Definizione di Nuove Regole di Gruppo (14.11.2018 | 14.00-18.00)

Come passare dalla gestione funzionale a quella per processi, individuando nuove responsabilità, nuove motivazioni, nuove ambizioni. Come capire maggiormente il potenziale delle persone presenti in azienda.

### Modulo 4: La Gestione delle Persone in modo innovativo (21.11.2018 | 14.00-18.00)

L'importanza di avere una persona esterna che gestisce il personale affrontando, in modo terzo, conflitti e dibattiti interni. Attraverso l'illustrazione di esperienze concrete ed aziendali.



**Docente:** Cristiano Pusca, venditore e trainer. Dal 1988 si occupa sia di vendita sia di venditori. Ha venduto prodotti, servizi e franchising. Insegna con l'esempio come rimettersi sempre in discussione, rompendo le abitudini e sperimentando soluzioni innovative.



**Docente:** dott. Vincenzo Corriero, Direttore del Personale presso MONTEDISON - CARMAN ORMI - DE PRETTO ESCHER WYSS - FIDIA Farmaceutici. Dal 1988, libero professionista. Direttore della Sede di Padova di STUDIOCENTROVENETO. Fondatore di STUDIO ANTROPOS che dopo 8 anni, si trasforma nell'attuale KIM Studio.

**Per avere Maggiori Informazioni:** chiama il 351 8800854 chiedendo di Rossana Calabrese oppure inviando una mail all'indirizzo [eventi@salonedimpresa.it](mailto:eventi@salonedimpresa.it)

**Per Iscrizioni:** manda una mail all'indirizzo [eventi@salonedimpresa.it](mailto:eventi@salonedimpresa.it) con i tuoi riferimenti telefonici

**Novità:** Su richiesta possiamo svolgere un Percorso di vs. interesse direttamente presso la vs. Azienda. Chiamaci al 351 8800854

## Sostenitori

### GOLD



### SILVER



### BRONZE



BOOSTER

