

## RELATION AND PERFORMANCE EMPOWERMENT DEI COLLABORATORI

### Il nuovo approccio per un coaching di successo

L3

La gestione dei collaboratori è una delle sfide principali per chi è chiamato a gestire delle risorse, in quanto un team coeso e adeguatamente motivato può portare a grandi risultati.

**Questo percorso si pone l'obiettivo di supportare i Responsabili nell'empowerment del loro team.** Le caratteristiche di questo percorso sono:

- presenza di momenti d'aula per acquisire le basi teoriche e dibattere sulle esperienze del gruppo
- accesso a momenti individuali col proprio tutor, per avere supporto durante la fase applicativa: quando serve, "tailor made" nei contenuti
- poter programmare gli incontri col tutor in orari «comodi», senza bisogno di spostarsi.

### PRINCIPALI TEMI TRATTATI

#### 2 giornate in aula

- Approcciare il collaboratore nella veste di Cliente: presentazione ed utilizzo griglie di analisi tipiche della relazione con i clienti tra cui: analisi dei fabbisogni, capacità di ascolto, gestione efficace della relazione
- Approcciare il collaboratore nella veste di Fornitore: fabbisogni che il collaboratore deve soddisfare, analisi della qualità del servizio offerto, gratificazione del collaboratore come strumento di miglioramento della relazione (best in class)

#### e-tutoring one to one

- 4 sessioni individuali di 1 ora, con il tutor conosciuto in aula per un **supporto personalizzato** nella fase applicativa prima della fine del percorso.
- Gli incontri gestiti tramite software di videoconferenza vengono pianificati sulla base delle disponibilità di partecipante e tutor
- Volendo è possibile acquistare ulteriori sessioni

#### 1 giornata in aula

- analizzare la reale applicazione di quanto proposto

- verificare in modo oggettivo le variazioni in termini di:

- Relation empowerment

- Performance Empowerment

- Individuare l'efficacia dell'intervento sui collaboratori

**DURATA**

3 giornate + 4 ore

**EDIZIONI**

- Milano 20-21 settembre e 12 dicembre