



# **RESTART TRAINING**

**Una serie di skills originali per  
vivere la sfida del 2020**



# Indice

- **Premessa**
- **Problem solving con il Cliente: un percorso da costruire insieme** \_\_\_\_\_ Pag. 2
- **Flat organization e individual setting: un modello possibile?** \_\_\_\_\_ Pag. 2
- **Pensiero laterale & brainstorming strategico** \_\_\_\_\_ Pag. 3
- **Virtual leadership e accountability** \_\_\_\_\_ Pag. 3
- **Growth mindset e learning community** \_\_\_\_\_ Pag. 4
- **Cross functional team: identità & diversity** \_\_\_\_\_ Pag. 4
- **Come condurre una riunione web a distanza** \_\_\_\_\_ Pag. 5

## Premessa

Il periodo di pandemia che abbiamo vissuto ha profondamente mutato la vita organizzativa, comportando alcuni stravolgimenti sostanziali e, per la rapidità con cui sono avvenuti, traumatici.

Tuttavia, come ogni esperienza, positiva o negativa che sia, anche questa ha offerto alcuni spunti di apprendimento e, quindi, di rinnovamento per le organizzazioni. Nello stesso tempo, la crisi ha fatto emergere nuovi bisogni e, con questi, la necessità di allenare nuovi approcci e nuove competenze.

Abbiamo voluto condensare queste novità in un catalogo formativo, con l'obiettivo di supportare persone ed organizzazioni nel percorso verso l'auspicabile rilancio.

Tutti i titoli inseriti a catalogo potranno essere proposti con le opportune customizzazioni nelle realtà organizzative che vorranno beneficiarne, in adesione alla nostra idea di formazione costruita tailor-made sulle esigenze del cliente ed a supporto dello sviluppo delle organizzazioni.



# Problem solving con il Cliente: un percorso da costruire insieme



Lo scenario attuale, stravolto dall'emergenza COVID-19, potrebbe far emergere un inasprimento di problematiche e criticità ben oltre quelle finora conosciute dal mercato moderno. Le organizzazioni sono quindi chiamate come non mai ad innovare le dinamiche relazionali più tradizionali, spesso asettiche e asfittiche, allenando nuove capacità negoziali che tengano conto del cliente con una rinnovata attenzione ed interesse nel trovare insieme la soluzione a problemi e criticità (es. ritardi di pagamenti, lockdown di mercato, stop produttivi, etc...). Occorre dunque maturare una lucida consapevolezza rispetto al momento che stiamo vivendo, per concretizzare il modello win-win attraverso nuove forme di interazione e problem solving generativo.

## Obiettivi

- Focalizzare gli elementi di novità che emergono attualmente nel rapporto con i clienti
- Sperimentare un problem solving creativo e generativo che alimenti la customer relationship
- Allenare l'osservazione, l'ascolto e la capacità di fare domande come "leve negoziali" per un modello win-win
- Maturare nuove competenze di negoziazione "virtuale"

# Flat organization e individual setting: un modello possibile?



designed by freepik

La crisi provocata dall'emergenza COVID-19 ha accelerato la spinta verso modelli organizzativi più agili e flessibili rispetto alle istanze di uno scenario socio-economico in continua (e spesso imprevedibile) evoluzione. La progettazione organizzativa deve sempre più contemplare due esigenze: la richiesta di autonomia e progettualità che viene dalle persone e dai team, e la necessità del nucleo direzionale di rinnovare e fluidificare i sistemi di gestione e comunicazione per massimizzare i risultati.

## Obiettivi

- Approfondire temi legati alle *flat & open organization*, ovvero organizzazioni in grado di rispondere con elevati livelli di flessibilità e di creatività agli stimoli provenienti dall'ambiente nel quale esse operano;
- Prendere consapevolezza delle connessioni esistenti tra l'introduzione di nuovi setting professionali (es. smart-working), cultura organizzativa "tradizionale" e la necessità di rinnovare i processi aziendali
- Conoscere i sistemi di coordinamento e di comunicazione che regolano le nuove organizzazioni
- Progettare una nuova employer experience

***I temi e gli obiettivi esplicitati possono essere sviluppati tramite un percorso formativo-consulenziale progettato tailor-made in funzione delle esigenze del cliente.***

## Pensiero laterale & brainstorming strategico



Di fronte ad uno scenario complesso, non lineare e indecifrabile, i meccanismi fondati sulla logica sequenziale vengono naturalmente messi in crisi e rischiano di gettare le organizzazioni in un pericoloso immobilismo. Diventa perciò importante liberare la creatività e sollecitare il pensiero “out of the box” per individuare nuove strategie competitive; ma è utile che ciò avvenga attraverso un metodo che possa valorizzare l’idea del singolo e concorrere all’apprendimento organizzativo.

### Obiettivi

- Sollecitare la creatività come metodo di conoscenza;
- Abilitare le domande “illegittime” che aprono alla categoria del “possibile”;
- Attivare il brainstorming come strumento generativo di idee, soluzioni, strategie;
- Formalizzare una proposta fondata sul pensiero laterale
- Stimolare una “cultura della creatività” come fonte di apprendimento organizzativo

## Virtual leadership e accountability



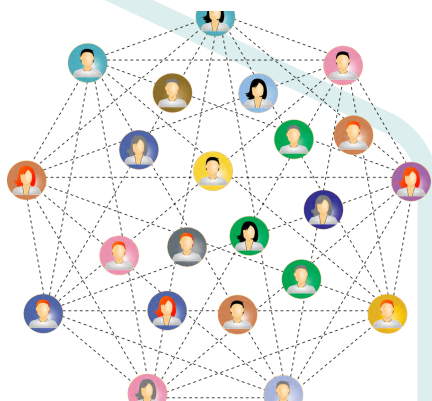
Il tempo che stiamo vivendo ha un impatto preponderante sui ruoli di guida all’interno dell’organizzazione: la distanza fisica dall’ambiente di lavoro e dal proprio team, unita alle forme di comunicazione in remoto richiede ai manager di individuare e sperimentare nuovi modelli di leadership che permettano di creare link tra le persone e di orientare l’intera squadra verso il perseguimento dei risultati.

### Obiettivi

- Attivare una nuova consapevolezza degli intangible values: people, results, accountability;
- Approcciare la “fiducia” virtuale: far leva sulle evidenze consolidate nel tempo;
- Promuovere una leadership che riconosce il senso di responsabilità e valuta i risultati;
- Allenare leve di comunicazione e gestione efficace dei meeting virtuali;
- Favorire il processo di integrazione e valorizzazione della diversity nel team.

*I temi e gli obiettivi esplicitati possono essere sviluppati tramite un percorso formativo-consulenziale progettato tailor-made in funzione delle esigenze del cliente.*

## Growth mindset e learning community



I fatti accaduti nel primo trimestre del 2020 ci hanno fatto prendere coscienza di essere toccati da un cambiamento che sta modificando il modo di concepire tempi, strutture organizzative e modalità relazionali. E' dunque in atto una nuova fase di apprendimento, in cui le persone sono chiamate a dare il proprio contributo, impiegando talento, proattività, intelligenza emotiva. Molta differenza la farà quindi chi saprà valorizzare la propria organizzazione come learning community, promuovendo nei collaboratori la capacità di riflettere su ciò che stanno imparando dall'esperienza (Growth Mindset).

### Obiettivi

- Sviluppare la consapevolezza di essere soggetti continuamente sollecitati ad apprendere;
- Far emergere e facilitare il superamento delle resistenze e degli ancoraggi alle abitudini;
- Considerare l'organizzazione come luogo di apprendimento in cui è possibile fare una meta-riflessione sul cambiamento in atto;
- Individuare, mobilitare e sviluppare le risorse personali e organizzative utili alla creazione di un cambiamento possibile e di crescita

## Cross functional team: identità & diversity



I team cross funzionali sono stati e saranno i protagonisti della gestione della crisi generata dal Covid-19. L'incertezza e la complessità del contesto di mercato odierno richiedono competenze, esperienze e punti di osservazione multipli (diversity) che siano capaci di dialogare e collaborare nel raggiungimento di obiettivi comuni e nella ricerca di soluzioni nuove ed integrate (identità).

### Obiettivi

- Facilitare la condivisione dei punti di vista e percezioni individuali
- Favorire l'ascolto attivo e la sospensione del giudizio nella relazione con l'altro
- Fluidificare il processo di condivisione delle informazioni e delle conoscenze
- Accompagnare il team nella costruzione di un significato, obiettivi e metodo autenticamente condivisi.

*I temi e gli obiettivi esplicitati possono essere sviluppati tramite un percorso formativo-consulenziale progettato tailor-made in funzione delle esigenze del cliente.*

# Come condurre una riunione web a distanza



L'emergenza Covid-19 ha determinato, nelle organizzazioni, l'adozione di tecnologie in grado di abbattere la distanza fisica. Accanto agli strumenti tecnici, emerge però anche la necessità di affinare un nuovo metodo comunicativo e relazionale, fondato su meeting più rapidi ed orientati ai risultati, con un minore dispendio di energia minore e maggiore focalizzazione alle esigenze interne dell'organizzazione e alle richieste dei clienti.

## Obiettivi

- Promuovere il confronto e il dialogo a distanza
- Allenare il Public Speaking via web, per rispettare le modalità ed i tempi digitali
- Attivare dinamiche di ascolto attivo, sia nelle riunioni interne al team, sia nei meeting con i clienti
- Condividere un metodo di riunione improntato sul rispetto dei tempi e finalizzato al raggiungimento degli obiettivi



**marketing@consvip.org**  
**Ph. +39.3914861527**  
**T.+39.0817872865**

---

**www.consvip.org**



**NAPOLI - MILANO - PERUGIA - ANCONA - BARI**