



Evento annuale - II Edizione

PERSONE ED ORGANIZZAZIONI CHE CAMBIANO

Come oggi le organizzazioni possono generare valore

Mercoledì 13 Giugno 2018

Dalle ore 9 alle ore 15

Hotel San Francesco al Monte | Napoli, Corso Vittorio Emanuele 328

La nostra esperienza a stretto contatto con diverse tipologie di organizzazioni ci ha consentito di osservare quanto oggi sia strategicamente rilevante concepire l'organizzazione come un sistema vivente fatto di funzioni differenti connesse e interdipendenti. Il sistema relazionale e comunicazionale che si sviluppa all'interno dell'organizzazione, perciò, diventa elemento distintivo per poter intercettare e rispondere alle esigenze dei clienti. Il valore che viene veicolato al cliente esterno, dipende infatti, in gran misura, dalla capacità di conciliare e soddisfare le aspettative e i bisogni di informazione e apprendimento del proprio "cliente interno". Contestualmente, secondo una relazione biunivoca, le istanze provenienti dall'esterno suggeriscono, attraverso un sistema continuo di feedback, un'ipotesi di miglioramento e crescita per l'organizzazione interna. Il focus sulle relazioni interfunzionali sollecita, dunque, un modo di lavorare per processi, progetti, task force e dinamiche trasversali che è più dinamico, flessibile, efficiente e sicuramente più adatto ad un mercato caratterizzato da una alta turbolenza e incertezza.

LAVORARE PER DINAMICHE INTERFUNZIONALI

L'organizzazione non può più essere intesa solamente come una struttura verticale, costituita da silos funzionali che coagulano un insieme di compiti specialistici ordinati secondo una rigida e spesso immutabile gerarchia burocratica. Occorre, piuttosto, pensare a modelli organizzativi che, pur non tralasciando le necessarie relazioni gerarchiche e funzionali, siano in grado di creare spazio ad una comunicazione trasversale, più agile e flessibile.

IL VALORE DELLA TRASVERSALITÀ

Le logiche *cross-functional* implicano condivisione, dialogo, partecipazione, sollecitano le persone a guardare al significato del proprio agire, attivano il *sensemaking* organizzativo. L'unione dei punti di vista si riverbera positivamente nei rapporti con il mercato, facilitando una comprensione olistica dei fenomeni che caratterizzano la relazione con i clienti ed una lettura integrale ed integrata dei dati e delle informazioni che il mercato restituisce.

LA PERSONA, IL CLIENTE INTERNO E IL CLIENTE ESTERNO

Osserviamo che è ancora in parte diffusa una concezione "taylorista" del lavoro, che noi crediamo debba rappresentare innanzitutto una risposta alla naturale esigenza delle persone di riuscire ad esprimere e realizzare le proprie competenze ed attitudini in modo efficiente ed efficace. Tuttavia, occorre anche ripensare l'organizzazione e le sue dinamiche in modo adeguato ai tempi che cambiano: i talenti delle persone, la loro creatività, le diversità di approccio, le competenze trasversali tra cui spiccano la comunicazione e la leadership sono elementi che possono generare un nuovo valore organizzativo nel contesto di mercato attuale. Valorizzare le preziose differenze esistenti fra i "clienti interni" contribuisce a rafforzare i punti di forza nell'offerta di valore al cliente esterno.

CONSIGLIATO A...

Manager, imprenditori, responsabili di area e team leader.

Quota di partecipazione euro 350,00 + iva (incluso light lunch)

In caso di iscrizione entro il 25 maggio è previsto uno sconto del 20% ed entro il 4 giugno del 10%.

CONSVIP

Via Nuova Poggioreale 61 | 80143 Napoli

Ph. +39. 392 2576407 | www.consvip.org | marketing@consvip.org