

“INDURRE ALL’AZIONE”

LINEE GUIDA

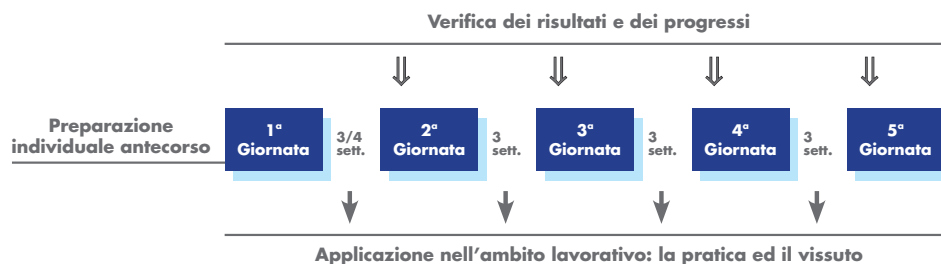
- △ Conoscenza e sviluppo delle attitudini proprie e dei Collaboratori nell'espletamento della funzione aziendale
- △ Incremento della propria capacità di guida dei Collaboratori per sviluppare la creatività e lo spirito di iniziativa
- △ Incremento della propria capacità di negoziare nei confronti dei Capi, Colleghi, Collaboratori, e all'esterno
- △ Lo sviluppo delle relazioni interne e della motivazione dei Collaboratori
- △ L'auto-motivazione del Manager come reazione efficace allo stress determinato dalla velocità dei cambiamenti

CONTENUTI

- Il Manager in un contesto aziendale e sociale in continuo cambiamento
- Motivazione – valutazione – delega – guida – controllo – lode – biasimo
- La negoziazione
- La gestione della riunione
- La gestione della risorsa “tempo”

METODO E TIMING

Quattro mesi di training attivo sul campo intervallato da cinque incontri operativi di verifica e pianificazione del lavoro



STRUTTURATO PER

Imprenditori, Manager, Quadri con responsabilità di gruppi e Collaboratori

STUDIO SERGIO LOCATELLI
 FORMAZIONE COMPORTAMENTALE PER LE AZIENDE

Progettiamo e realizziamo Training "personalizzati", centrati su obiettivi aziendali specifici per:
 Dirigenti e Responsabili a vari livelli, Quadri Intermedi, Collaboratori commerciali, Venditori/Agenti,
 Assistenti Tecnici, Personale Interno, Clienti dell'Azienda, Rivenditori e Concessionari

info@studiosergiolocatelli.it