



Nell'era dell'informazione la conoscenza e il capitale umano sono gli asset strategici. Le academy aziendali diventano centrali sia per approfondire e divulgare la conoscenza organizzativa sia per sviluppare le soft skills delle persone.

La nostra proposta di Academy si basa sull'idea che non esista un percorso formativo standard da proporre alle aziende ma che di volta in volta, in modo sartoriale, sia necessario creare, insieme alla committenza, un progetto di crescita delle risorse umane di ampio respiro.

Questo significa progettare percorsi con obiettivi ambiziosi procedendo un passo alla volta, nell'ottica della cultura del feedback continuo tra direzione, consulenti e persone in formazione.

Oltre alla trasmissione delle informazioni in una academy si possono perseguire molti obiettivi contemporaneamente, ad esempio: individuare e sviluppare i talenti, aumentare il senso di appartenenza, trasmettere i valori dell'azienda, favorire la socializzazione e lo scambio di informazioni ed esperienze, facilitare processi di autoriflessione e di presa di consapevolezza dei punti di forza e di crescita sia a livello individuale che di gruppo.



CONSULENZA SU LINEE DI FINANZIAMENTO PER LA FORMAZIONE:

FONDI REGIONALI
FONDI EUROPEI
FONDI INTERPROFESSIONALI

*Insegnare non significa riempire un vaso,
ma accendere un fuoco
Montaigne*

LE ACADEMY AZIENDALI

Percorsi di crescita e di sviluppo delle competenze

All'interno di un percorso di academy, accanto alle conoscenze tecniche peculiari di ciascuna organizzazione, è possibile implementare tutte o alcune delle seguenti competenze non-tecniche:

Comunicazione efficace. Esprimersi e comunicare efficacemente, con sicurezza e senza ansia, valorizzare i propri diritti e quelli degli altri, ascoltare ed essere ascoltati senza giudizio: queste sono le competenze che definiscono l'assertività.

Gestione Capo collaboratore. Collaboratori motivati e proattivi verso gli obiettivi aziendali sono un reale valore aggiunto per l'azienda. Se il manager deve sviluppare il senso di responsabilità dei suoi collaboratori, questi devono vedere in lui un punto di riferimento autorevole.

Gestione delle riunioni e delle mail. Due degli strumenti più strategici per qualsiasi azienda che rischiano di diventare dei problemi invece che delle opportunità: imparare le strategie per massimizzarne i vantaggi.

Leadership. Il leader agentic è chi ha un'alta capacità di gestire se stesso nelle diverse circostanze, cogliendo il massimo dalle opportunità che si presentano, capitalizzando dalle situazioni favorevoli ma anche da quelle avverse o d'insuccesso.

Teamworking e Team building. Il lavoro di squadra si configura come una delle competenze non tecniche cruciali per l'attuazione di un progetto aziendale.

Problem solving e Decision-making. La maggior parte delle attività quotidiane a lavoro consiste nel risolvere problemi e prendere decisioni: è possibile imparare dei metodi per migliorare queste capacità.

Public speaking. Parlare in pubblico, gestire una presentazione, comunicare con efficacia durante una riunione, porsi in modo empatico e in ascolto attivo con un cliente/paziente sono skills fondamentali per chi svolge un'attività professionale ad alto contenuto e frequenza relazionale.

Time-management e Focus-management. Il corso offre strumenti e metodi per amministrare al meglio il proprio tempo per lavorare con meno ansia ma più efficienza e gratificazione, inoltre aiuta a difendersi dalle urgenze quotidiane.

Gestione dello stress e degli stati emotivi. Le tensioni che accumuliamo ogni giorno, a livello fisico e mentale, tendono ad influenzare in negativo le nostre modalità di azione e comunicazione, portandoci a "reagire" agli eventi piuttosto che a vivere con positività e consapevolezza. È perciò fondamentale conoscersi e imparare a gestire i momenti difficili.

Coaching. Il coaching aziendale si propone come una nuova modalità di formazione, un supporto personalizzato a sostegno del ruolo organizzativo. Una "formazione" diversa, che pone al centro l'individuo e i suoi "comportamenti organizzativi".

Mentoring. È un metodo di formazione che si basa su una relazione uno ad uno tra un soggetto con più esperienza e uno con meno esperienza. Si tratta di un rapporto continuo di apprendimento, di dialogo e di sfida.



IL TEAM

Coordinatore e Responsabile

Massimo Servadio - Psicoterapeuta e Psicologo del Lavoro

Fabio De Luca - Psicologo

Cecilia Sistini - Psicologa

Alessandra Bissacco - Responsabile Area Organizzazione e Management

Servadio & Partners

ORGANIZZAZIONE GRUPPO PERSONA

www.servadioepartners.com

Tel. e Fax +39 010 7965772

Via Porta d'Archi, 10/31 - 16121 Genova

P. IVA 02273120994