



FORMAPER

Corso

## MIGLIORARE SE STESSI PER GESTIRE GLI ALTRI

Formazione e servizi  
per l'imprenditorialità

CAMERA DI COMMERCIO  
INDUSTRIA, ARTIGIANATO  
E AGRICOLTURA MILANO

### Conoscenza di sé e gestione dei collaboratori

Anche per l'imprenditore e i responsabili di piccole imprese è necessario sviluppare le abilità personali e i comportamenti tipici di un buon manager. Anche in questo tipo di aziende, la conoscenza di sé come premessa al cambiamento, la gestione dei conflitti, la negoziazione, la capacità di guidare un gruppo e la delega sono aspetti fondamentali per una corretta gestione dei collaboratori.

“Migliorare se stessi per gestire gli altri” è un programma di formazione e di assistenza progettato appositamente per migliorare i comportamenti e le abilità manageriali dell'imprenditore e per rispondere ai problemi di gestione delle risorse umane nelle piccole imprese. Il corso, giunto alla 24a edizione, si basa su un programma formativo ampiamente consolidato che è stato progressivamente affinato per meglio rispondere alle esigenze dei partecipanti.

### IL CORSO SI RIVOLGE A:

- imprenditori;
- figli di imprenditori;
- responsabili;
- tutti coloro che a vario titolo gestiscono risorse umane

### OBIETTIVI

Il corso si propone di:

- aumentare la conoscenza di sé nel rapporto con i propri collaboratori e nel proprio modo di essere manager come premessa ad ogni cambiamento personale;
- sviluppare le principali abilità manageriali: saper gestire i conflitti, saper negoziare, saper guidare un gruppo, saper delegare;
- migliorare comportamenti, metodi e tecniche di selezione, motivazione e valutazione delle proprie risorse umane.

### SEDE e DATE

MILANO - Via Santa Marta, 18

**12, 13, 19 26 OTTOBRE – 2,9, 16, 23, 30 NOVEMBRE –  
14 DICEMBRE 2010**

### METODOLOGIE DIDATTICHE

Il percorso formativo intende utilizzare un modello formativo che prevede un'integrazione fra le variabili cognitive, esperienziali ed emotive. In particolare, il corso prevede un significativo utilizzo di metodi

didattici attivi. Attraverso alcuni momenti di autodiagnosi, viene chiesta al partecipante la disponibilità personale ad una riflessione su di sé e ad una presa di coscienza rispetto alle proprie caratteristiche e ai propri comportamenti nella relazione con gli altri.

Verranno utilizzati strumenti diagnostici sia individuali che di gruppo, questionari, esercitazioni, analisi e discussione di casi tratti dalla propria esperienza quotidiana e simulazioni di gruppo.

### ASSISTENZA PERSONALIZZATA

Il programma prevede, su richiesta del partecipante, una fase di assistenza individuale personalizzata in presenza condotta da esperti Formaper con l'obiettivo di:

- applicare in azienda i contenuti appresi
- definire eventuali problemi personali nella gestione dei collaboratori e impostare le relative soluzioni.

### DURATA DEL CORSO

10 giorni – orario 9,00/18,00

### QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Euro 1.300,00 + IVA

## PROGRAMMA

### Prima giornata

#### **Apertura del programma**

#### **L'autodiagnosi**

- Le diverse "posizioni" verso i collaboratori: concezioni e visioni di fondo, teorie, valori, atteggiamenti, comportamenti.
- La presa di coscienza e l'autodiagnosi della propria "posizione" verso i collaboratori.

### Seconda giornata

#### **L'autodiagnosi**

- Comportamento e personalità.
- Elementi di consapevolezza di sé. Elementi della propria struttura di personalità.

### Terza giornata

#### **L'autodiagnosi**

- Elementi di consapevolezza di sé. Il proprio modo di comunicare.

### Quarta giornata

#### **Il conflitto**

- Il conflitto intrapsichico e il conflitto relazionale.
- I principi sulla gestione e sulla risoluzione del conflitto.
- Autodiagnosi del proprio modo di gestire i conflitti.

### Quinta giornata

#### **La negoziazione**

- I diversi tipi di negoziazione.
- I principi di base della negoziazione. Gli atteggiamenti, le abilità e i comportamenti ottimali.
- Gli errori da evitare durante la negoziazione.
- L'autodiagnosi del proprio modo di negoziare.

### Sesta Giornata

#### **La negoziazione**

- L'autodiagnosi del proprio modo di negoziare.

#### **La leadership**

- I principi di base della leadership. I diversi stili di leadership.

### Settima giornata

#### **La leadership**

- Le caratteristiche del leader. La leadership situazionale.
- L'autodiagnosi del proprio tipo di leadership.

### Ottava giornata

#### **La selezione e la motivazione**

- Il reclutamento dei collaboratori. Le fonti di reclutamento.
- L'intervista di selezione, la tecnica delle domande, gli errori da evitare.
- La motivazione delle risorse umane. Il sistema premiante. Gli atteggiamenti e i comportamenti per motivare i collaboratori.

### Nona giornata

#### **La valutazione e le politiche retributive**

- La valutazione delle posizioni, delle prestazioni, del potenziale.
- I criteri di valutazione delle prestazioni. Colloquio di valutazione ed errori da evitare.
- Le politiche retributive.

### Decima giornata

#### **La delega**

- L'importanza della delega.
- Che cosa delegare e la scelta delle persone a cui delegare. Come si delega.
- Le resistenze a delegare.
- Il controllo su quanto si è delegato.
- L'autodiagnosi delle proprie capacità di delega.

#### **Valutazione del programma e chiusura**

## INFORMAZIONI E ISCRIZIONI

Segreteria Corsi Formaper, azienda speciale Camera di Commercio Milano  
Via Santa Marta, 18 - 20123 Milano  
Tel. 02/85155385 - Fax 02/85155331  
[segreteria.corsi@formaper.it](mailto:segreteria.corsi@formaper.it) - [www.formaper.it](http://www.formaper.it)



FORMAPER

Formazione e servizi  
per l'imprenditorialità

CAMERA DI COMMERCIO  
INDUSTRIA, ARTIGIANATO  
E AGRICOLTURA MILANO

Formaper è certificata  
UNI EN ISO 9001:2008