

Master Training di Management

“STRATEGIE ED EMOZIONI”

Promotore

Società Airoidi & Belgeri di Lecco

con il Patrocinio di:

Collegio A. Volta di Lecco

Comune di Lecco

La Nostra Famiglia

Provincia di Lecco

realizzato da Gest.im

Scuola Comportamentale di Management

Sede: Collegio A. Volta - Lecco



AIROLDI & BELGERI SRL

La società Airoidi & Belgeri di Lecco, a suggello dei suoi 100 anni di vita, promuove il Master Training di Management dal titolo “Strategie ed Emozioni”, da destinare gratuitamente, per ogni edizione, a 15 giovani studenti universitari/neolaureati non occupati, che prenderanno parte al progetto formativo, insieme a 15 responsabili appartenenti alle Società Private ed Enti Locali Pubblici Sponsor.

Angelo Belgeri ringrazia tutti coloro, che con la loro partecipazione, nella logica di “fare sistema” a livello territoriale, contribuiranno al buon esito dell’iniziativa, che vuole fondere “Strategie ed Emozioni” in un percorso etico di management rivolto a coloro che conducono altri soggetti verso risultati, dove al centro è la Persona, la cui crescita è il primo ed insostituibile perno per lo sviluppo ed il successo dei nostri territori e delle nostre Imprese nel mondo.

Con vivo entusiasmo.

Angelo Belgeri

Il Progetto è patrocinato da:



Comune di Lecco



Provincia di Lecco



Collegio A. Volta

ASSOCIAZIONE
la Nostra Famiglia

Gli Sponsor Sostenitori della Scuola

Autolecco Srl – Lecco

Gruppo Opac Srl – Valmadrera

I Sostenitori della Scuola

Colli Flli Srl – Colico

Comune di Calolziocorte

Comune di Casatenovo

Comune di Cremeno

Comune di Nibionno

Corno Rag. Giulio

MG Serrature Spa – Mazzate

Stame Srl - Arosio

Unione Centro Valsassina

Vincit Srl – Valmadrera

*GEST.IM sas di Porchi Francesco e C. – Via Caldona, 41 – 23900 Lecco
Tel-Fax 0341/498289 – Cell. 3332760201 - E-mail: fporchi@hotmail.it
Codice fiscale/P.IVA 02084140132*

Il jazz come modello di lavoro

E' difficile trovare un gruppo creativo nel quale si stabilisca un legame più stretto di quello che c'è fra i membri di un complesso jazz nel momento della creazione. Ogni musicista fa il proprio lavoro, e tuttavia, insieme, essi creano un unico tessuto sonoro.

Prima di tutto, la collaborazione è una questione di scelta. Ma una volta presa la decisione, significa che quelle persone credono l'una nell'altra.

Una volta che ci sei dentro, è un po' come quando affili una lama usandone un'altra. Le due lame si affilano l'un l'altra. Ciascuno tende a colmare tutte quelle lacune che gli altri non avevano mai preso in considerazione. Ogni persona finisce per diventare un costante punto di riferimento per gli altri. E tutti si incoraggiano a vicenda.

Ciò che fa prendere davvero il volo a un gruppo di jazzisti è la fiducia reciproca: "ti muovi in una regione nuova, ma non ti ci stai addentrando da solo. Ci vai con altre persone, e lo scopo è quello di creare. E questo può essere eccitante fintanto che ciascuno crede nell'altro".

Daniel Goleman

Master Training di Management: “Strategie ed Emozioni”

Il Master Training di management dal titolo “Strategie ed Emozioni” intende sviluppare un programma di sostegno alla crescita individuale di giovani, di responsabili di Imprese, di attività economiche, sociali ed educative del territorio e di Enti Locali Pubblici della Provincia e dintorni, favorendo la realizzazione di una più solida “cittadinanza organizzativa”, espressione e riconoscimento di un sistema di valori e di regole espliciti e condivisi.

Il percorso si articolerà facendo leva sulla Competenza Emotiva considerata dai più aggiornati studi di management come una delle competenze indispensabili che il Personale aziendale deve possedere, ai diversi livelli di responsabilità, per assicurare successo ai processi di creazione di valore e di miglioramento della Qualità di qualsiasi Organizzazione, pubblica o privata, che produca beni o servizi.

Per avere successo nella vita in genere e nell’ambito lavorativo in particolare, non è sufficiente disporre di un elevato Quoziente Intellettivo o essere competenti da un punto di vista professionale; occorre anche poter disporre di quella che Daniel Goleman chiama “intelligenza emotiva”.

Quest’ultima si fonda su due tipi di competenza, una personale connessa al modo in cui controlliamo noi stessi e una sociale, legata al modo in cui gestiamo le relazioni con gli altri.

Destinatari per edizione: 15 Giovani studenti universitari/neolaureati non occupati insieme a 15 Responsabili di Società/Enti Sponsor.

Durata: 8 giornate intervallate settimanalmente – orario 9.00/17.00

Luogo di svolgimento: Collegio A. Volta – Via F.lli Cairoli 77, Lecco.

Quota Sponsor di partecipazione individuale: € 1.500 + Iva
(Per gli Enti Locali la quota è esente Iva).

La quota dà diritto alla frequenza di un Responsabile della Società/Ente Sponsor + un giovane studente universitario o neolaureato non occupato che ne beneficia gratuitamente, grazie allo Sponsor.

Le iscrizioni si concluderanno per ogni edizione al raggiungimento della 15° quota con la partecipazione massima in aula di 15 giovani + 15 responsabili di Aziende/Enti Sponsor.

La realizzazione di questa iniziativa vede il suo sviluppo attraverso il contributo di diversi attori, il cui lavoro d’insieme consente di ottenere un risultato non riproducibile senza il contributo di tutti, interpretando la logica del “fare sistema” a livello territoriale con un buon rapporto di economicità, combinato ad una modalità interpretativa di management arricchita da componenti differenti ed in quanto tali ricchi di peculiarità diverse, in particolare:

1) La Società Promotrice Airoidi & Belgeri di Lecco: si fa carico di divulgare l'iniziativa socio-formativa ad Aziende private e pubbliche della Provincia e dintorni, che con la loro partecipazione economica e di personale permettono la realizzazione del progetto, gestisce i rapporti con le Istituzioni Territoriali ed Enti che hanno conferito il loro Patrocinio al Master.

2) I Patrocinatori: Collegio A. Volta , Comune di Lecco, La Nostra Famiglia e Provincia di Lecco contribuiscono con la loro immagine e partecipazione di supporto a sostenere ed appoggiare il carattere sociale oltre che formativo dell'iniziativa, interpretando fattivamente il loro "Ruolo" per lo sviluppo e la crescita dei giovani, delle Imprese e del territorio.

3) Gli Sponsor: Società/Enti Locali, che supportano economicamente il progetto, ne ripartiscono il costo tra di loro con quote di partecipazione individuali, partecipano attivamente con la frequenza al Master di loro responsabili d'azienda e nel contempo consentono la frequenza gratuita, per ogni edizione, di 15 giovani, realizzando un fattivo connubio tra Giovani e Impresa, a partire da un percorso formativo congiunto in aula, premessa di un cammino integrato lavorativo e sociale.

4) I Sostenitori: Società e Comuni della provincia di Lecco e province limitrofe che, per ogni quota Sostenitore sottoscritta, hanno diritto a segnalare nominalmente sino a 5 giovani studenti universitari/neolaureati non occupati, i quali potranno fruire, a titolo gratuito, della frequenza al Master Training "Strategie ed Emozioni" grazie al Sostenitore, che ne ha concesso loro l'assegnazione.

5) Gli Sponsor Sostenitori: conferiscono una sostanziale vicinanza ed un determinante sostegno alla Scuola, attraverso l'acquisizione di un programma formativo, del quale è parte integrante il Master Training "Strategie ed Emozioni", da utilizzare nell'arco di un anno, facilitando l'attività della Scuola e la sua valenza sociale.

6) I Giovani: a cui è data la possibilità di frequenza gratuita, partecipano congiuntamente ai responsabili iscritti delle Aziende Sponsor, contribuendo ad arricchire il gruppo, interpretando ruoli diversi a partire da quello di discenti, di osservatori, di potenziali fruitori e clienti, ricevendone nel contempo un importante contributo per la loro preparazione personale e professionale.

7) Gest.im di Lecco: Società di Formazione, responsabile del Progetto socio-formativo e realizzatrice del Master Training, alla quale dovranno pervenire i Moduli di adesione, a cui Gest.im farà seguire la relativa fatturazione.

Metodologia didattica

Il programma formativo del Master Training è distribuito su **8 giornate intervallate settimanalmente** e sviluppa un percorso articolato che **abbraccia ambiti “etici” in area comportamentale, di comportamento organizzativo, di comunicazione e manageriale, di motivazione e gestione gruppi di lavoro, leadership e negoziazione, in un’ottica di sviluppo di competenze personali e sociali**, orientate a raggiungere livelli di eccellenza sia in termini di Risultati, che di Qualità di Vita, di Qualità dei Servizi e di Customer Satisfaction.

Il percorso coinvolgerà i partecipanti attraverso la scomposizione, l’analisi e la ricompattazione di un **modello** di processo manageriale, **interpretato direttamente in aula**, che **a volte** li vedrà assumere il ruolo di **attori principali** e **a volte** il ruolo di **osservatori**.

L’intervento va a configurare un percorso d’apprendimento, che grazie ad un esteso arco temporale, permette di modellare ed analizzare tra un incontro ed un altro quanto sperimentato in aula.

Ai metodi tradizionali, basati sulla trasmissione di concetti teorici, vengono affiancati alcuni **“metodi attivi”** che partono dal presupposto che l’apprendimento effettivo avviene tramite l’esperienza.

In particolare l’intervento prevede fasi di riflessione ed approfondimento di principi ed aspetti riguardanti il processo comportamentale di management e fasi che consentono di apprendere attraverso la sperimentazione pratica con l’ausilio di **metodologie interattive quali:**

- **brevi spunti teorici**
- **esercitazioni guidate**
- **discussioni e valutazioni interattive**
- **lavori di gruppo**
- **analisi di casi**
- **role-playing**
- **brainstorming**
- **miniconferenze**

Obiettivi

Il Master Training è rivolto allo sviluppo delle competenze personali e sociali riconducibili al “saper essere”, al fine di accrescere le modalità interpretative dei comportamenti e la competenza relazionale, che significa saper comunicare in modo efficace.

Per accrescere le competenze personali, è necessario trasformare le potenzialità di cui si è dotati in capacità espresse, padroneggiandone sempre più la messa in pratica attraverso un’azione consapevole, supportata all’occorrenza da una adeguata capacità motivazionale. E’ solo, però, combinando lo sviluppo delle competenze personali con la crescita delle competenze sociali nel rapporto con gli altri che è possibile realizzare cambiamenti positivi del proprio processo comportamentale e quindi dei propri risultati.

Il concetto di apprendimento, sviluppato nel Master, non è rivolto ad acquisire più informazioni, ma competenze per accrescere nel tempo le proprie abilità nel conseguire obiettivi più elevati.

Il programma formativo è orientato allo sviluppo dei modelli mentali dei partecipanti, prima ancora che una adesione a tecniche e teorie, attraverso l’apprendimento mediante la sperimentazione, modalità che, insieme alla riflessione profonda ed alla elaborazione, sono il contributo principale a cui mira l’intervento.

Per modelli mentali si intende l’insieme delle esperienze, dei processi e delle conoscenze che guidano il processo decisionale di ognuno. Essi assumono un’importanza fondamentale dovuta al fatto che non determinano semplicemente il “senso” che attribuiamo a situazioni, eventi e cose, ma anche il modo in cui le percepiamo e le azioni che ne derivano.

L’attività in aula è dedicata ad allenare, monitorare, autovalutare e accrescere le proprie qualità comportamentali e di gestione manageriale.

Il Master si propone di aumentare le capacità comportamentali e di comunicazione personale accrescendo la comprensione dei principi che regolano i processi di percezione e interpretazione della realtà e dei modi in cui le persone possono affrontarla.

Sulla base di queste conoscenze vengono approfonditi i meccanismi di comunicazione interpersonale, fornendo spunti e strumenti di miglioramento e viene sviluppato un processo di negoziazione di successo, attraverso l’utilizzo di una metodologia pratica, volta a dare valore aggiunto ai rapporti relazionali e negoziali con il Cliente (interno ed esterno).

Sviluppo della capacità di motivazione dei collaboratori, definendo così il proprio ruolo di un manager-leader in grado di fornire stimoli e occasioni di crescita professionale per il proprio gruppo di lavoro e interprete di una leadership in una visione trasversale dell’Azienda/Ente, in un sistema aperto a soggetti diversi del territorio.

Analisi, studio di uno stile di management basato sulla responsabilizzazione delle persone.

| | |
|------------------|------------------------------|
| Modulo SE | Strategie ed Emozioni |
|------------------|------------------------------|

Argomenti:

- Tre premesse.
- La personale visione della realtà quotidiana:
 - la filosofia della positività, principi e regole;
 - perché liberarsi dei condizionamenti;
 - gli effetti della positività.
- La struttura della competenza emotiva:
 - la competenza personale che determina il modo in cui controlliamo noi stessi;
 - la competenza sociale che determina il modo in cui gestiamo le relazioni con gli altri.
- L'obiettivo come strumento basilare di gestione del successo:
 - il concetto di obiettivo;
 - il legame obiettivo-desiderio: il “circolo virtuoso”;
 - cosa altro determina il risultato?
- Lo sviluppo delle competenze organizzative del Leader alla prova del cambiamento:
 - i meccanismi che determinano le nostre azioni;
 - quali sono e come agiscono;
 - un approccio innovativo per usarli al meglio.
- Quando le cose non vanno sorge il problema:
 - cosa è il problema?
 - quali sono le possibili reazioni?
 - la strada per l'eccellenza.
- La realtà è fatta di punti di vista:
 - la nostra verità personale;
 - i punti di vista dell'altro: una ricchezza da scoprire;
 - come ottenere più punti di vista: lo sviluppo della capacità di ascolto.
- Lo strumento quotidiano per il manager - la comunicazione:
 - alcune leggi fondamentali;
 - il meccanismo di percezione dell'altro;
 - il processo di trasmissione di un messaggio verbale;
 - prove pratiche di comunicazione.

GEST.IM

- Il ruolo del manager moderno – Lavoro Insieme:
 - la responsabilità più alta;
 - il fattore che condiziona maggiormente;
 - affrontare il futuro con le giuste domande.

- Il manager come “Coach” del gruppo - Lavoro Insieme:
 - saper cogliere le differenze tra manipolare e motivare;
 - una metodologia di coaching per motivare il gruppo;
 - prove pratiche di motivazione (role playing).

- Il processo manageriale per eccellenza - la negoziazione:
 - cosa è la negoziazione: una questione di cartelli stradali;
 - perché negoziare?
 - come negoziare: le 5 note della negoziazione;
 - prove pratiche di negoziazione (role playing).

- Il processo manageriale del controllo del collaboratore:
 - quale significato attribuire a questa attività;
 - un approccio che paga;
 - il quadrante della positività (lavoro individuale).

- La gestione del biasimo come occasione di rimotivazione:
 - che cosa biasimare?
 - quando e come gestire il biasimo.

- Il processo di delega:
 - che cosa delegare?
 - chi delegare?
 - perché delegare?
 - quando delegare?
 - come gestire la delega: un metodo operativo.

Durata Master Training: 8 giornate

GEST.IM

Realizzatrice del Master Training:

Gest.im sas di Porchi Francesco & C.

Società di Formazione Comportamentale e Manageriale

L'esperienza e l'entusiasmo di oggi nell'essere Trainer sono cresciuti anche grazie alla fiducia accordata da:

Enti Locali: Agrate Brianza, Albisola Superiore, Albissola Marina, Andora, Arcola, Arese, Asola, Avegno, Ballabio, Barberino di Mugello, Bellagio, Bibbiena, Buccinasco, Bugnato, Bulciago, Cairo Montenotte, Calcinai, Calizzano, Calolziocorte, Camaio, Canneto sull'Oglio, Canzo, Capannori, Caslino d'Erba, Castel Focognano, Castiglione del Lago, Cengio, Ceriale, Cernusco Lombardone, Cesate, Chitignano, Città della Pieve, Comunità Montana del Triangolo Lariano, Comunità Montana Mugello, Cortenova, Costa Masnaga, Cremona, Curtatone, Cusano Milanino, Diano Marina, Dolzago, Erba, Esino Lario, Foiano della Chiana, Galliciano, Guidizzolo, Imbersago, Introbio, Laigueglia, Lecco, Legnano, Lerici, Levanto, Lucignano, Marcaria, Missaglia, Monte San Savino, Noli, Oggiono, Parlasco, Pasturo, Pienza, Pietra Ligure, Poppi, Portofino, Primaluna, Rapallo, Rapolano Terme, Robbiate, Sabbioneta, Santa Margherita Ligure, Sinalunga, Suzzara, Trequanda, Unione Centro Valsassina e della Grigna Settentrionale, Valbrona, Valmadrera, Varazze, Verderio Inferiore, Viareggio, Vicchio, Villasanta, Viganò.

Assicurazioni: Agenzie sul territorio nazionale della Axa Assicurazioni.

Aziende di Produzione e Commerciali, della Distribuzione e dei Servizi : Abf snc, Aerografi e Pistole Mec snc, Airoidi e Belgeri srl, Alpina Raggi spa, Angelo Ghezzi spa, Atrebor snc, Autolecco srl, Cabagaglio srl, Cartiera dell'Adda spa, Casa Vinicola Caldirola spa, Cemb spa, Co.el srl, Cogliati srl, Colli Flli srl, Corno Marco spa, Corno Rag. Giulio, Electro Adda spa, Euroacqua snc, F.lli Amos spa, Flli Pagani spa, Frigerio Ceramiche srl; Frigerio Ettore spa, Fomma spa, Galli Ezio spa; Il Gabbiano Blù; Industrial Service spa, La Meccanoplastica srl, Legnoforniture srl, Mazzoleni Lucio srl, MG Serrature spa, Molteni spa, Montorfano e Beretta spa, New Bed spa, Offistar srl, Omet spa, O-pac srl, Pigazzi Reti srl, Prometex srl, Rex Market snc, Rodacciai spa, Selva Antonio snc, Stame srl, Studio Rocca, Tecnofar spa, Tentori Enzo srl, Tentori Giuseppe snc, Tessitura Maffi srl, Tricos srl, Verri e Pina srl, Vincit snc, Viterie Colombo snc.

Aziende Sanitarie: Ospedale A Manzoni di Lecco.

=====
Per informazioni rivolgersi a:

- Gest.im sede amministrativa - Via Caldane 41 Lecco: Gisella Vincenzi 0341498289
- Responsabile Scuola Gest.im c/o Collegio A. Volta: Francesco Porchi 3332760201, mail: fporchi@hotmail.it
- Sede attività formativa c/o Collegio A. Volta - Via F.lli Cairoli 77, Lecco: Maria Assunta Corti 0341363096, mail: segreteria@collegiovolta.it

Modalità di iscrizione: Tramite la scheda allegata da ritornare via fax al N° 0341498289.

*GEST.IM sas di Porchi Francesco e C. – Via Caldane, 41 – 23900 Lecco
Tel-Fax 0341/498289 – Cell. 3332760201 - E-mail: fporchi@hotmail.it
Codice fiscale/P.IVA 02084140132*

GEST.IM

MODULO DI ADESIONE SOCIETA' / ENTE LOCALE SPONSOR

Master Training di Management

Titolo: "Strategie ed Emozioni"

Promotore: Società Airoidi & Belgeri di Lecco, con il Patrocinio del Collegio A. Volta, del Comune di Lecco, della Nostra Famiglia e della Provincia di Lecco.

Destinatari per Edizione: 15 Giovani studenti universitari/neolaureti non occupati, insieme a 15 Responsabili appartenenti agli Sponsor.

Sede di svolgimento del Master Training: Collegio A. Volta – Via F.lli Cairoli 77, Lecco.

N° 8 giornate: orario 9.00/17.00

Edizione N° _____ Calendario: _____

CONDIZIONI GENERALI

Quota Sponsor di partecipazione individuale: € 1.500 (millecinquecento) + Iva

Per gli Enti Locali Pubblici la quota è esente Iva ai sensi dell'Art. 10 D.P.R. 633/72 e successive modificazioni.

La quota dà diritto alla frequenza al Master Training di N° 1 (uno) responsabile della Società/Ente Locale Sponsor unitamente a N° 1 (uno) giovane che ne beneficia gratuitamente.

Quote sottoscritte: _____ Costo complessivo € _____

Modalità di pagamento:

La fatturazione verrà effettuata da Gest.im sas al ricevimento del presente Modulo compilato e sottoscritto ed il relativo pagamento è da effettuarsi all'iscrizione a mezzo bonifico bancario intestato a Gest.im sas c/o Banca Lecchese – cc n° 1801 – ABI 5015 – CAB 22900 – CIN A

SPONSOR

Indirizzo.....C.A.P.....

Telefono.....Fax.....E-mail.....

Codice fiscale.....Partita Iva.....

Partecipanti: _____

_____ **Data**

_____ **Firma per accettazione**

Autorizzo Gest.im sas al trattamento dei dati personali ai sensi della L. 196/2003 e successive modifiche.

Firma

*GEST.IM sas di Porchi Francesco e C. – Via Caldone, 41 – 23900 Lecco
Tel-Fax 0341/498289 – Cell. 3332760201 - E-mail: fporchi@hotmail.it
Codice fiscale/P.IVA 02084140132*