

Helmut Rauch Formazione

Formazione e consulenza per risultati aziendali di eccellenza
37029 San Pietro in Cariano VR, tel. 045 6938606 – 335 6743092
e-mail hr@helmutrauch.it – www.helmutrauch.it

Seminario interaziendale

I Sette Vizi Capitali del Manager - e come trasformarli in virtù

Verona, 19-20 settembre 2024

La pratica costante crea delle abitudini.

La pratica costante di comportamenti corretti crea le abitudini virtuose.

La pratica costante di cattivi comportamenti crea le abitudini viziose.

Ecco i 7 vizi più frequenti e pericolosi del Manager, e come trasformare i vizi in virtù.

1. Evita – o non gestisce efficacemente - i **colloqui difficili**:

- Regole per una comunicazione interpersonale efficace
- Come entrare in sintonia con il proprio interlocutore per facilitare il dialogo
- Come saper cogliere i Segnali Deboli del proprio interlocutore
- Gestione della rabbia
- L'agguato dell'autoinganno: credersi ciò che si vorrebbe essere e non ciò che si è

2. Non dà **feed-back** ai propri collaboratori o, se dà feed-back, è solo per rimproverarli per i loro cattivi comportamenti:

- Regole per un buon feed-back: valutare i comportamenti e non la persona
- Differenza tra critica costruttiva e criticismo distruttivo
- Valutare sia il “cosa si fa” (aspetti tecnici) ma anche il “come si fanno le cose” (aspetti relazionali)
- Relazione tra dare feed-back e ottenere motivazione dei collaboratori
- Importanza della “pacca sulla spalla”

3. Dà **obiettivi** poco personalizzati, vaghi o troppo ambiziosi:

- Caratteristiche del buon obiettivo
- Necessità di ruoli e obiettivi aziendali ben definiti (chi fa cosa e perché)
- Differenze tra obiettivi tattici e strategici
- Importanza di comunicare ai collaboratori anche gli obiettivi aziendali, sia tattici, ma anche, ove possibile, strategici e condividere la vision aziendale

4. Non **delega** abbastanza o usa la delega soltanto come scaricabarile:

- Autovalutazione delle proprie capacità di delega
- Perché delegare, perché non delegare
- Il mito del Manager Eroe: faccio tutto meglio di ogni mio collaboratore
- Regole per una buona delega

5. Non distingue tra **contrast**i e **conflitti** all'interno dell'azienda:

- Similitudini e differenze tra contrasti e conflitti
- Influenza del carattere: da remissività a aggressività
- Determinazione del proprio stile nella gestione dei conflitti
- Regole per la buona gestione dei contrasti e conflitti

6. Usa prevalentemente la **modalità dire** (Manager = Problem Solver), invece della **modalità chiedere** (Manager Coach):

- Utilità del modo chiedere: chi domanda comanda!
- Utilità dell'ascolto attivo dei propri collaboratori, delle loro idee e delle loro esigenze
- Relazione tra osservazione e ascolto dei collaboratori e loro motivazione
- Relazione tra obiettivi personali e obiettivi professionali per l'efficacia del lavoro da svolgere
- Usare sia l'intelligenza razionale che l'intelligenza emotiva nella gestione dei collaboratori

7. Gestisce male il suo **tempo**: opera costantemente in affanno, lavorando solo sulle urgenze e trascurando gli aspetti strategici del suo lavoro:

- Differenza tra compiti importanti e compiti urgenti
- Importanza della pianificazione e metodi di pianificazione
- Individuazione dei propri ladri del tempo
- Saper dire di No
- Elementi per la gestione dello stress

Durata

2 giorni

Metodologia didattica

Il corso ha un taglio molto interattivo. Gli esercizi studiati ad hoc favoriscono sia la condivisione degli obiettivi che l'apprendimento e la memorizzazione dei metodi e delle tecniche suggerite.

Docente

Dr. Giorgio Carnesecchi



Laureato in Fisica, è l'uomo della "sintesi delle due culture": *tecnico scientifica* in ambiente accademico e di ricerca e *marketing-vendite* in contesto aziendale. Esperienze di vendite complesse in settori di altissima tecnologia, training manager e in seguito direttore europeo di marketing communication presso una nota industria informatica americana.

Leadership Trainer area Europa e Middle East per alcuni grandi gruppi internazionali.

Quota di partecipazione

Euro 960 + IVA, comprensivo di Light lunch e coffee break

Sconto 10% per adesioni almeno 1 mese prima

Ulteriore sconto 10% per ogni partecipante oltre al primo iscritto dalla stessa azienda

Luogo e data

Verona, Hotel Fiera, 19-20 settembre 2024

(con orario 9.30-18.30 il primo giorno e 8.30-17.30 il secondo giorno)