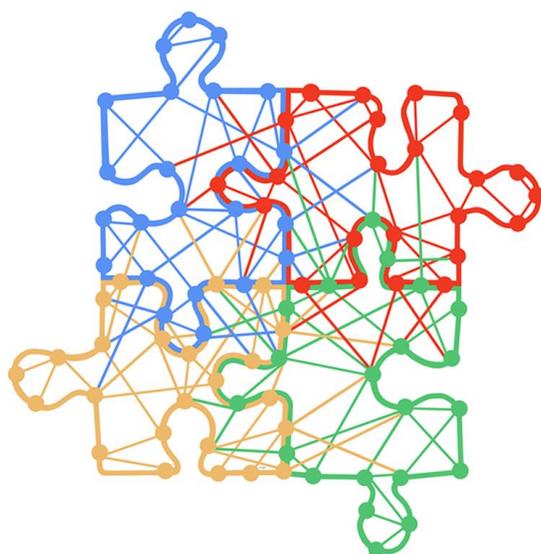




HR CHANGE

CATALOGO GENERALE

COD. CAGEN.04



INDICE SOMMARIO

Categorie	Pag.
Introduzione al Catalogo	3
Management Gym	4
Skill Gym	6
Cross Training	9
Area Risorse Umane	10
Area Sales & Marketing	12
Area Finanza e Controllo	14
Area Legale	16
Area Gestionale	17
Area Linguistica	19
Area Sicurezza	21
Approfondimenti	22
Formazione Esperienziale	
Formazione Esperienziale Outdoor	
Metodo Insights®	

Introduzione al Catalogo

Serve ancora un Catalogo?

Introduciamo la nuova edizione del Catalogo con un domanda volutamente paradossale.

“No, non serve” sarebbe la risposta se dovessimo guardare la prassi quotidiana. Anche il più collaudato dei nostri titoli, dopo la 50° edizione, non è mai stato erogato “a Catalogo”. Il ‘taglio’ cambia, i metodi cambiano, il percorso didattico cambia in funzione delle persone, della committenza, degli obiettivi.

E’ una questione di sopravvivenza ma soprattutto rispetto.

La maggior parte delle società di formazione che viveva grazie alla formazione ‘a Catalogo’ ha visto decimate partecipazioni e conseguenti ricavi. Chi non ha interpretato un nuovo modo di fare formazione ha ceduto il passo.

Ma – dicevamo – è anche una questione di rispetto: prima di tutto per il partecipante che merita una moltiplicata attenzione alla sua individualità, specificità e contesto di lavoro. Solo in questo caso la formazione può ambire ad essere un vero agente di cambiamento.

Quello che non serve più è forse l’approccio “a Catalogo”: che vuol dire standardizzazione e massificazione. Con l’edizione 2018 vogliamo invece rinforzare e rilanciare la funzione di portfolio formativo. Il catalogo diventa un insieme ragionato di possibilità abilitanti nel mondo della formazione: per fare tesoro delle esperienze, per aprire una discussione o – perché no – ripartire da zero a progettare se ‘nulla di quello che c’è già’ ci soddisfa.

Buona formazione

Il Team HR Change

MANAGEMENT GYM



PALESTRA DI IMPRENDITORIALITA'

Questo allenamento è rivolto soprattutto a imprenditori, titolari di PMI, startupper e manager di unità altamente innovative che vogliono sviluppare la propria imprenditorialità. Nonostante alcuni falsi miti, l'imprenditorialità è un set di competenze sviluppabile ed ha poco a che fare con capacità innate. In questa palestra, attraverso l'uso di simulazioni e business game, svilupperemo la capacità di **mettere a sistema** in modo **unico i fattori produttivi per la creazione di valore**.

Durata del corso: 2 giornate

Metodologia didattica: attiva ed esperienziale, business games



PALESTRA DELLA LEADERSHIP

La fascia di popolazione aziendale più influente per l'ottenimento degli obiettivi di business è quella del middle management. Qualche decina o centinaio di persone che ha in mano il rapporto day by day con ciascun singolo contributo. Per questa ragione nella nostra esperienza è la popolazione 'che può fare la differenza', sia in positivo che come 'freno'.

Per questa ragione abbiamo pensato una metodologia innovativa per lo sviluppo di queste figure di people manager: la palestra. Invece di corsi o un percorso, vengono proposti momenti di palestra tematici periodici volti ad allenare le capacità di gestione di persone. Di seguito alcuni esempi: **il ruolo e la leadership, creazione del team, assegnare obiettivi e delega, sviluppo dei collaboratori, comunicazione con i collaboratori e feedback, il supporto del coaching, i valori e trasmettere l'azienda**.

Durata del corso: modalità "palestra", 9 mesi di allenamento, un giorno ogni 3-4 settimane

Metodologia didattica: attiva ed esperienziale, in modalità palestra



ALLENAMENTO ALTI POTENZIALI

Attraverso l'utilizzo del metodo Insights mettiamo i manager di fronte a loro stessi, ai propri comportamenti, al proprio stile di Leadership, in modo positivo e senza remore. Lavoriamo per spingere ogni manager oltre la propria Zona di Comfort nella gestione e nello sviluppo dei collaboratori, mettendo in condizione ciascuno di esprimere al massimo la propria leadership, partendo da sé, senza imitare stili che non gli apparterranno mai. Affronteremo l'ABC degli strumenti manageriali: **pensiero prospettico, analisi, negoziazione, leadership, problem solving, gestione della complessità, comunicazione vincente, gestione dello stress, teamworking e interfunzionalità**.

Durata del corso: modalità "palestra", 9 mesi di allenamento, un giorno ogni 3-4 settimane

Metodologia didattica: attiva ed esperienziale con business game e simulazioni, in modalità palestra



PERCORSO DIRIGENTI DI NUOVA NOMINA

HR Change presenta un percorso pensato per chi affronta il cambiamento verso il ruolo di dirigente, accompagnando il passaggio con competenze sia soft che hard.

I moduli del percorso comprendono:

- Ruolo e responsabilità del Dirigente
- Il futuro del business: i trend rilevanti dei prossimi 20 anni
- Contratto, fondi, assistenza sanitaria
- Leadership team e competenze manageriali
- Network building. Sviluppo personale e professionale
- Gestione delle conoscenze e delle competenze dei collaboratori
- Relazioni con AD e consiglio d'amministrazione: comunicazione e presentazione risultati

Durata del corso: ogni modulo ha la durata di 8 ore

Metodologia didattica: lezione frontale, metodologie attive, testimonianze aziendali

GESTIRE I COLLABORATORI COL METODO INSIGHTS®

Attraverso l'utilizzo del metodo Insights mettiamo i manager di fronte a loro stessi, ai propri comportamenti, al proprio stile di Leadership, in modo positivo e senza remore. Lavoriamo per spingere ogni manager oltre la propria Zona di Comfort nella gestione e nello sviluppo dei collaboratori, mettendo in condizione ciascuno di esprimere al massimo la propria leadership, partendo da sé, senza imitare stili che non gli apparterranno mai. Affronteremo l'ABC degli strumenti manageriali: assegnare incarichi, raccogliere proposte, dare feedback, delegare.

Durata del corso: 2 giornate

Metodologia didattica: AULA CON IL METODO INSIGHTS®

EXECUTIVE COACHING

La formula di sviluppo più efficace e personalizzabile: il coaching abilita un percorso individuale e one-to-one di potenzialmente delle proprie capacità.

Coach e coachee impostano nel primo incontro un percorso su alcuni temi fondamentali e lo sviluppano lungo una formula breve (4 incontri) o lunga (10 incontri).

Contributo unico del coach è fornire uno specifico supporto verso l'acquisizione di un più alto grado di consapevolezza, responsabilità, scelta, fiducia e autonomia. In alcuni casi più limitati il coaching sarà centrato su tematiche tecnico-professionali (es. aspetti finanziari specifici, public speaking, gestione commerciale, etc)

Durata del percorso: breve (4 incontri da 2 h), lunga (10 incontri da 2 h).

Metodologia didattica: coaching

SKILLS GYM

LA COMUNICAZIONE EFFICACE E PERSUASIVA

La nostra comunicazione può risultare a volte poco soddisfacente e produrre negli altri effetti assai diversi da quelli che vorremmo. Il corso, che ha lo scopo di **allenare al miglioramento delle proprie capacità relazionali e comunicative**, è caratterizzato da una costante partecipazione attiva del gruppo in modo da favorire "l'apprendimento esperienziale" di contenuti e tecniche. Si propone di fornire metodologie e strumenti comunicativi efficaci da mettere in atto per arrivare a gestire meglio e in tempi brevi le proprie "abilità di comunicazione". La metodologia del Corso aiuta a comprendere e agire le regole fondamentali, spesso indispensabili, della comunicazione umana.

Durata del corso: 2 giornate

Metodologia didattica: attiva ed esperienziale

L'EFFICACIA RELAZIONALE

Lo sviluppo di comportamenti e competenze dipende in larga parte dalle caratteristiche personali, le quali generano in ciascuno delle Zone di Comfort: comportamenti, azioni, attività, persone con cui entriamo in contatto, che prevedono l'utilizzo delle nostre caratteristiche preferite. Lo sviluppo individuale si blocca quando una persona non sa fare a meno delle sue Zone di Comfort. Le caratteristiche personali generano in ciascuno anche delle Zone di Disagio: comportamenti, azioni, attività, persone con cui entriamo in contatto, che non prevedono l'utilizzo delle nostre caratteristiche preferite. Lo sviluppo individuale si blocca quando una persona non riesce ad allenare e provare comportamenti che non rientrano nella sua Zona di Disagio. Ognuno diventa più consapevole in modo positivo di sé stesso e della percezione che gli altri possono avere, ogni partecipante impara a **costruire in modo più efficace le relazioni professionali a 360°**.

Durata del corso: 2 giornate

Metodologia didattica: AULA CON IL METODO INSIGHTS ®

FORMAZIONE FORMATORI

Si tratta di un corso dedicato alla gestione dei partecipanti e delle dinamiche relazionali che si generano in un momento di apprendimento. Attraverso la continua alternanza tra contributi teorici ed esercitazioni pratiche, **formeremo le persone a gestire l'aula e migliorare l'efficacia dei corsi erogati**. Lavoreremo infatti sulle dinamiche di relazione, gli stili di apprendimento, i processi di comunicazione e le tecniche di animazione utili per favorire l'apprendimento degli adulti.

In particolare approfondiremo come analizzare il contesto, i bisogni, gli obiettivi e le aspettative dei partecipanti; condurre al meglio ogni fase del momento formativo, in particolare domande, obiezioni e momenti critici.

Durata del corso: 2 giornate + 1 follow up con esercitazioni pratiche

Metodologia didattica: attiva ed esperienziale

PARLARE IN PUBBLICO CON EFFICACIA

Attraverso lo studio dei modelli suggeriti dalla retorica, dalla letteratura e dalla drammaturgia per la strutturazione di un buon discorso e l'intervento sulle diverse aree della comunicazione orale, i partecipanti lavoreranno sul proprio stile di comunicazione, conseguendo l'obiettivo di **gestire in maniera ottimale meeting e presentazioni a grandi platee**. Particolare attenzione verrà riservata alle tecniche di improvvisazione, operando sulle capacità di prendere rapidamente delle decisioni e di adattarsi con successo alle situazioni impreviste, migliorando la gestione della tensione durante gli eventi che richiedono una forte esposizione personale.

Su richiesta è possibile abbinare al corso la testimonianza di uno special guest proveniente dal mondo dello spettacolo, dello sport o del giornalismo.

Durata del corso: 2 giornate+ 1 follow up con esercitazioni pratiche

Metodologia didattica: attiva ed esperienziale



BUSINESS WRITING

Scrivere testi per una efficace comunicazione aziendale significa conoscere i principali strumenti informativi e gli stili che prevalgono in un determinato momento storico. Lavorando inizialmente sulle capacità di analisi del discorso e di sviluppo del pensiero creativo, si procederà all'esemplificazione di situazioni reali attraverso l'elaborazione di presentazioni personali ed aziendali, business report e scambi comunicativi scritti, che condurranno ad un **miglioramento nelle modalità di condivisione delle informazioni** e ad una maggiore incisività dei messaggi diretti a clienti e collaboratori.

Il metodo prevede l'uso di tag di derivazione militare come: ACTION, SIGN, INFO, DECISION, REQUEST, COORD.

Durata del corso: 2 giornate

Metodologia didattica: attiva con casi individuali

TIME MANAGEMENT: EFFICACIA E BENESSERE

Ogni giorno ci confrontiamo con un numero elevato di compiti da portare a termine, che troppo spesso vengono ordinati secondo un criterio di urgenza e fanno apparire il tempo come una risorsa che non basta mai. Il manager deve apprendere come gestire la propria quotidianità per superare questo ostacolo: la **pianificazione di obiettivi e priorità**, l'identificazione dei "ladri di tempo" e l'allenamento alla presenza mentale sono alcuni degli strumenti che i partecipanti analizzeranno per giungere ad una nuova modalità di gestione del lavoro, sperimentando la sensazione di benessere che si origina dal sentirsi efficaci.

Durata del corso: 1 o 2 giornate

Metodologia didattica: attiva



IL DIVERSITY MANAGEMENT

I cambiamenti demografici della società e di conseguenza della forza lavoro, la crescente diversificazione dei clienti e dei mercati, le nuove modalità di lavoro all'interno delle aziende e tra le aziende, rendono sempre più strategica una corretta valorizzazione delle diversità culturali espresse dalle risorse umane. Adottare la prospettiva del Diversity Management significa riconoscere queste differenze per gestirle attivamente, fare leva su di esse per aumentare la competitività dell'azienda e le possibilità di successo. Il Diversity Management, dando centralità alla persona nella Gestione delle Risorse Umane, si pone come **cambiamento culturale e organizzativo che mira a creare un ambiente "inclusivo"** in cui le differenze dei gruppi e degli individui non siano fonte di discriminazione ma oggetto di reale attenzione e ascolto.

Durata del corso:  **2 giornate**

Metodologia didattica: **aula**

GESTIRE CON EFFICACIA I CONFLITTI

I conflitti sul posto di lavoro sono più comuni di quanto non si pensi. Si verificano dissapori, divergenze d'opinione, lamentele che possono minare la motivazione delle persone, impattando sulla produttività e i risultati aziendali. In realtà il conflitto in sé non ha una connotazione negativa. Anzi, è una componente naturale della vita che, se ben gestita, porta a crescita e sviluppo. Tra le doti di un leader deve esserci la capacità di gestire e risolvere i conflitti, attraverso l'ascolto dei dipendenti, l'organizzazione di riunioni, il dialogo, l'intelligenza emotiva e altri strumenti che i partecipanti potranno far propri durante il corso. Ognuno ha d'altra parte uno stile di gestione del conflitto che può essere migliorato con un approccio costruttivo messo in atto in aula attraverso role play sfidanti ed efficaci.

Durata del corso: **2 giornate**

Metodologia didattica: **metodologie attive**

CROSS TRAINING

L'area Cross Training incrocia competenze di business con quelle linguistiche per creare un'esperienza di apprendimento integrata e realistica.

I corsi di quest'area non sono solo la trasposizione in lingua inglese degli analoghi titoli, bensì raccolgono la specificità e le difficoltà di applicazione delle competenze in contesti internazionali.



INTERNATIONAL NEGOTIATION LAB

Gli strumenti di comunicazione e la globalizzazione del business hanno allargato enormemente le opportunità di relazionarsi in un ambiente internazionale. In molti casi però, l'opportunità diventa un vincolo se dalla negoziazioni dipendono importanti risultati di business e non si hanno forti basi linguistiche, relazionali e tecniche. Questo laboratorio si ripropone di incrociare questi tre aspetti per allenare i partecipanti anche alle condizioni di stress che si vivono in questi contesti.

Precondizione alla partecipazione è una base di conoscenza linguistica.

Durata del corso: 2 giornate

Metodologia didattica: attiva ed esperienziale in lingua inglese



INTERNATIONAL PEOPLE MANAGEMENT LAB

Gestire persone di lingue e culture diverse, molte delle quali non si esprimono nella propria lingua madre, è un compito arduo. Per di più spesso il team è disperso geograficamente e lavora a diversi fusi orari. In questo contesto organizzare un semplice meeting può essere sfidante. E' ancora più complicato riuscire a motivarlo, gestirlo e svilupparlo nel tempo: queste sono i risultati su cui si confronteranno in partecipanti al laboratorio.

Precondizione alla partecipazione è una base di conoscenza linguistica.

Durata del corso: 2 giornate + 1 follow-up

Metodologia didattica: attiva ed esperienziale in lingua inglese

RISORSE UMANE

RECRUITING & TALENT ASSESSMENT

Saper valutare i talenti vuol dire ricercare collaboratori che, oltre ad avere le competenze necessarie per una posizione specifica, sono dotati di un potenziale di sviluppo elevato e possano impegnarsi nella realizzazione della vision aziendale. I partecipanti esploreranno il processo di selezione e le tecniche individuali e di gruppo riguardanti le caratteristiche personali da analizzare durante l'assessment, sviluppando la **capacità di individuare le risorse giuste per la propria organizzazione**. Sarà prestata particolare attenzione all'intervista individuale e ai metodi di supporto quali i test attitudinali e di personalità.

Durata del corso: 2 giornate

Metodologia didattica: attiva

AFFRONTARE IL MERCATO DEL LAVORO: IL PERSONAL BRANDING

Ognuno di noi ha una propria reputazione professionale. Gestire il proprio Personal Brand è un percorso che porta a definire chi siamo e quale valore possiamo portare agli altri in modo autentico, qual è il nostro impegno verso i clienti o verso l'organizzazione in cui lavoriamo. Il corso parte dall'analisi dell'attuale situazione di mercato e dei principali strumenti utilizzati dai recruiters, per poi lavorare sulla presentazione delle caratteristiche personali, sulla proposizione di valore e la personal brand promise, unendo tecniche di coaching e di **social media marketing**.

Durata del corso: 2 giornate

Metodologia didattica: attiva

STRUMENTI DI NEGOZIAZIONE SINDACALE

In un periodo storico in cui la riduzione dei volumi di affari impone ristrutturazioni aziendali e la revisione dei modelli di gestione, spesso le Direzioni del Personale sono costrette a confrontarsi con tagli ai costi del Personale, licenziamenti collettivi e la gestione delle misure di integrazione salariale. Fornire ai professionisti impegnati in funzioni HR strumenti per una **efficace negoziazione tra Azienda e Parti sociali**, può essere di fondamentale importanza per ottenere durante le trattative il giusto equilibrio fra le esigenze aziendali e quelle dei lavoratori.

Durata del corso: 2 giornate

Metodologia didattica: attiva



CREARE UN'ACADEMY AZIENDALE

Ovvero come trasformare le attività di formazione delle persone in uno strumento di crescita e di sviluppo aziendale, tramite la diffusione delle competenze.

L'obiettivo di un'Academy o Corporate University è quello di integrare fortemente la formazione nel piano strategico, modulandola alle nuove strategie competitive, al nuovo scenario

internazionale e particolarmente alle nuove tecnologie digitali, tutte con una caratteristica comune: valorizzare le figure interne e loro know how consolidato.

Le Academy sono anche il luogo dove l'innovazione trova riscontro e applicazione continua per restare al passo con i tempi e con le evoluzioni dei settori e dei mercati, percependo anche gli stimoli esterni.

Questo corso si pone l'obiettivo di illustrare le modalità e gli strumenti necessari per organizzare una Corporate Academy o una Scuola dei Mestieri, attraverso qualificati casi studio italiani ed internazionali, e best practices.

Durata del corso: 1 giornata.

Metodologia didattica: seminario.



ASSESSMENT CENTER

L'assessment center è costituito da un processo che consente, attraverso diverse metodologie, di creare un profilo di capacità e competenze della persona.

L'output di questo strumento può essere utilizzato sia in selezione per misurare il fitting su una posizione o una job rotation, oppure in chiave di sviluppo come punto di inizio per un percorso di leadership (come il percorso su alti potenziali), per un passaggio di ruolo, per individuare e sviluppare il potenziale. Verranno passati in rassegna i vari strumenti: in basket, colloquio, profilo di personalità, stress test, prove di gruppo, elevator pitch, etc... e quando è più opportuno utilizzare la modalità individuale o di gruppo.

Durata del corso: 2 giornate

Metodologia didattica: attiva

SALES & MARKETING

TECNICHE DI VENDITA – CORSO BASE e AVANZATO

Il corso vuole migliorare le competenze di vendita di chi opera all'interno del mondo commerciale, fornendo le conoscenze chiave per attuare una comunicazione convincente. Partendo dalle modalità espressive più efficaci, si sperimenteranno i percorsi da seguire per comprendere le esigenze del cliente e arrivare ad una vendita efficace. Si approfondiranno le principali **tecniche di vendita**, adeguandole allo stile e alla personalità del partecipante, facendo leva sui propri punti di forza e lavorando sulle aree di miglioramento.

Durata del corso: 2 giornate per ognuno dei due percorsi

Metodologia didattica: attiva ed esperienziale

TECNICHE DI NEGOZIAZIONE – CORSO BASE e AVANZATO

Questo corso è rivolto principalmente ai Buyer in azienda e a tutti coloro che ogni giorno si confrontano con l'esigenza di mediare le richieste dei fornitori o gestire i rapporti di collaborazione con i clienti interni (capi, colleghi, responsabili di funzione). Concentrando l'attenzione sulle **strategie di chiusura delle trattative** secondo una logica "win-win", verrà svolto un accurato esame della situazione negoziale e di come pianificare le fasi che portano ad un accordo, permettendo ai partecipanti di fronteggiare anche i negoziatori più aggressivi attraverso l'acquisizione di un livello di expertise superiore (corso avanzato).

Durata del corso: 1 o 2 giornate per ognuno dei due percorsi

Metodologia didattica: attiva



LA VENDITA SFIDANTE

E se tutto quello che sapevamo sulla vendita fosse cambiato all'improvviso? Dopo tutto il mondo del business è cambiato velocemente, e dopo la "vendita consulenziale" degli anni '90 non si sono rivisti i pilastri guida delle vendite del 21° secolo. Questo corso è dedicato alle organizzazioni di vendita che vogliono fare la differenza sul mercato, sfidando i presupposti delle tecniche di vendita classiche, e creando nuovi spazi di valore.

Il corso è basato sui risultati della ricerca pubblicata in "The challenger sales": vengono analizzati il comportamento dei venditori alto performanti, detti gli "Sfidanti" per fornire spunti di crescita a tutta la forza vendita.

Durata del corso: 2 giornate + 1 follow-up

Metodologia didattica: lezione frontale, workshop

MARKETING BASE E PIANO DI MARKETING

In un contesto altamente competitivo, le imprese devono necessariamente spingere sul marketing se vogliono fronteggiare la concorrenza e non rimanerne vittime. Il corso vuole illustrare i vantaggi derivanti dall'orientamento al mercato, dall'attenzione alle esigenze del cliente e dalla pianificazione strategica: l'obiettivo è saper **costruire un piano marketing**, partendo dall'analisi dei competitor, delle proprie risorse e punti deboli, fino a giungere alla sua

implementazione e verifica. Si passerà successivamente all'azione attraverso uno sfidante **business game**, durante il quale i partecipanti, divisi in gruppi, dovranno scontrarsi nell'acquisizione di quote di mercato, individuando bisogni e preferenze dei clienti e decidendo adeguate strategie di posizionamento, di prezzo e di comunicazione.

Durata del corso: 2 giornate

Metodologia didattica: business game

WEB MARKETING

Il nostro percorso formativo ha come obiettivo specifico quello di sviluppare una strategia di web marketing a supporto della pianificazione di campagne digitali, approfondendo i temi del digital advertising e della misurazione dei risultati rispetto agli investimenti. Il nostro corso è dedicato a chi cerca una progettualità più strutturata per operare su web, social media ed e-commerce. I casi aziendali e le testimonianze offriranno inoltre spunti di riflessione e confronto tra i partecipanti. Al termine del corso i partecipanti sapranno come predisporre un efficace **piano di marketing digitale**, come implementare una strategia di web marketing, operare sui social media, sui motori di ricerca, nella blogosfera, come si fa una campagna pubblicitaria sui nuovi mezzi e soprattutto come si misura il successo delle strategie attuate.

Durata del corso: 2 giornate

Metodologia didattica: attiva



LA CUSTOMER EXPERIENCE

Immaginare una diversa esperienza cliente è ciò che ha fatto irrompere Apple nel mercato della telefonia mobile, cambiandone per sempre le regole e ha fatto crollare giganti come Nokia. Nessun altro fattore competitivo è stato più potente. In questo seminario approfondiremo gli impatti della Customer Experience sui diversi business e – in modalità laboratorio – ne applicheremo i principi al business dei partecipanti. La modalità combinata seminario-workshop permetterà ai partecipanti di uscire con un proprio piano d'azione per implementare le best practice in azienda.

Durata del corso: 1 giornata

Metodologia didattica: seminario-workshop

FINANZA E CONTROLLO

CONTABILITA' – CORSO BASE E AVANZATO

La continua evoluzione della normativa fiscale e contabile impone alle aziende una costante attenzione sulle modalità di tenuta delle scritture contabili. L'**organizzazione del sistema contabile**, la predisposizione del piano dei conti, la tenuta e la conservazione dei documenti, i rapporti con l'amministrazione fiscale sono solo alcuni degli elementi che hanno un rilevante peso nella gestione quotidiana dell'azienda. Il corso ha l'obiettivo di permettere l'acquisizione delle competenze in materia di rilevazioni contabili, rilevazioni di fatture di acquisto e vendita, metodi della contabilità del ciclo attivo e passivo, utilizzare la logica delle scritture contabili in funzione delle esigenze di bilancio, assolvere gli adempimenti fiscali, al fine di maturare autonomia lavorativa per mettere il partecipante in condizioni di affiancare il management nelle scelte da affrontare.

Durata del corso: da 2 a 5 giornate

Metodologia didattica: aula

IL BILANCIO PER NON ADDETTI

Il corso fornisce le conoscenze per poter fare una puntuale valutazione della posizione economico-finanziaria aziendale, attraverso l'analisi di bilancio. L'obiettivo è sviluppare le capacità di lettura del conto economico e dello stato patrimoniale, avvalendosi di concetti facilmente fruibili anche dai non professionisti, che riusciranno a valutare in autonomia lo stato di salute dell'impresa in cui operano. Durante la seconda giornata, i partecipanti verranno coinvolti in un **business game** che prevede la simulazione di tre anni di funzionamento aziendale: l'obiettivo è tradurre la teoria in pratica, attraverso l'analisi delle principali attività d'impresa (acquisti, magazzino, vendita, incasso, terze parti), la registrazione di fatturati e costi, la compilazione del conto profitti, perdite e dello stato patrimoniale.

Durata del corso: 2 giornate

Metodologia didattica: business game

IL SISTEMA DI CONTROLLO DI GESTIONE

La complessità delle organizzazioni moderne, la rapida evoluzione dei mercati, nonché l'aumento della competizione rendono indispensabile la formulazione di obiettivi, strategici e operativi, chiari e condivisi dai soggetti coinvolti; risulta perciò fondamentale, al fine di acquisire o mantenere un vantaggio competitivo, monitorare e verificare sistematicamente i risultati raggiunti. Esaminando le fasi del **budgeting, controlling** e **reporting** ed integrandole con i compiti che sono assegnati ai diversi centri di responsabilità in azienda, i partecipanti potranno comprendere l'importanza di una gestione per obiettivi dell'impresa, focalizzandosi sulla loro esatta calibratura e misurazione.

Durata del corso: 2 giornate

Metodologia didattica: aula

LA STATISTICA CHE SERVE IN AZIENDA CON MS EXCEL

Questo corso è stato pensato e progettato per fornire i concetti base di statistica a tutti coloro che partendo da esigenze diverse desiderano conoscere e sfruttare i principali strumenti statistici nelle diverse attività aziendali. Affronta con approccio pratico e interattivo tutto quanto è indispensabile sapere per: scegliere una tecnica di analisi appropriata per aggregare ed elaborare i dati, avere un efficace strumento a supporto delle decisioni, condividere i dati aziendali in modo chiaro ed efficace, velocizzare e sintetizzare il proprio operato, sviluppare opportune tecniche di analisi previsionale, produrre una reportistica efficace ed efficiente. Un momento di formazione costruttivo e interattivo con esempi ed esercitazioni concrete che chiariranno le esposizioni teoriche.

Durata del corso: 2 giornate

Metodologia didattica: aula

PRESENTAZIONE E GESTIONE DI UNA GARA D'APPALTO

Lo scopo è quello di fornire un quadro concreto e operativo della **normativa in materia di contratti pubblici**, approfondendo, nello specifico, le principali tematiche inerenti alle fasi di svolgimento della procedura di gara, alle tipologie di affidamento, nonché alle principali questioni attinenti alla fase di scelta degli operatori economici, alle offerte e all'esecuzione del contratto. Nel contempo, in un'ottica di aggiornamento, il corso mira ad analizzare l'impatto che produrranno, sull'operato quotidiano delle stazioni appaltanti e degli operatori economici, le ultimissime novità introdotte, in termini di razionalizzazione della spesa pubblica ed anticorruzione, dai recenti provvedimenti del Governo Renzi (D.L. n. 66/2014, D.L. n. 90/2014 e D.L. n. 133/2014), nonché quelle che stanno investendo l'intero settore della contrattualistica pubblica, in forza del recepimento delle direttive UE.

Durata del corso: 2 giornate

Metodologia didattica: aula



DAL CODICE PRIVACY AL NUOVO REGOLAMENTO EUROPEO

Il corso parte dall'analisi delle origini del termine Privacy, approfondendone lo sviluppo nel continente europeo. Analizza il passaggio dal d.lgs. 675/96 al Codice della Privacy, sino all'emergere del Nuovo Regolamento europeo.

Il programma prevede l'esame di tutte le principali novità della nuova privacy, le regole in materia di data breach, la figura del data protection officer, un esperto della normativa che sarà obbligatorio per tutte le pubbliche amministrazioni e per tutte le aziende che trattano su larga scala dati sensibili o a rischio specifico, oppure che svolgono attività in cui i trattamenti richiedono il controllo regolare e sistematico su larga scala degli interessati. Altri temi toccati saranno l'analisi dei rischi e valutazioni d'impatto, le misure di sicurezza ed il sistema sanzionatorio.

Durata del corso: 1 giornata

Metodologia didattica: aula

AREA GESTIONALE



FACILITY MANAGEMENT

Formarsi per gestire i servizi di Facility

Si tratta del corso di alta Formazione che HR CHANGE organizza con A&Q - Polo per la Qualificazione del Sistema Agro Industriale è un Consorzio della Facoltà di Scienze Agrarie e Alimentari dell'Università degli Studi di Milano. Il corso consiste in un periodo di 17 giornate di formazione.

Il Manager impiegato in una gestione professionale ed evoluta di un'azienda in ambito facility possiede competenze che spaziano dalla pianificazione e gestione del servizio alle più innovative tecniche di gestione, dall'ottimizzazione degli indici economici ad un'efficace gestione degli acquisti, dal marketing alla gestione delle risorse umane. Il percorso è rivolto ai professionisti del settore che intendono fare un salto di qualità nel proprio modo di gestire l'impresa o il reparto facility. L'obiettivo è quello di formare i futuri manager del mondo facility attraverso teorie, modelli interpretativi, strumenti e prove pratiche. Il focus che caratterizza il Corso di Alta Formazione è duplice: l'acquisizione di capacità manageriali e la trasmissione di competenze tecniche e legislative tipiche del settore, che consentirà ai partecipanti un importante up-grade professionale.

I partecipanti verranno seguiti da un corpo docente d'eccezione, composto da docenti universitari ed esperti di comprovata fama ed esperienza in aziende di facility.

Durata del corso: 18 giornate



PERCORSO PER CONSIGLIERE D'AMMINISTRAZIONE

Verranno analizzate le responsabilità del consigliere di Amministrazione, le caratteristiche e attitudini tecniche, comportamentali e relazionali necessarie per poter ricoprire il ruolo di amministratore che possano portare beneficio all'impresa grazie ad un'organizzazione tra i membri snella e collaborativa. Verrà analizzato inoltre il sistema dei controlli e la valutazione dei rischi.

LE REGOLE

1. La struttura del CdA: ruolo, compiti, responsabilità, deleghe e poteri
2. L'evoluzione della normativa in tema di governo societario, definizione delle best practice
3. La riforma delle sanzioni amministrative applicabili agli esponenti aziendali
4. La valutazione interna ed esterna del CdA
5. l'indirizzo, approvazione e controllo della strategia, le operazioni con parti correlate, controlli interni e risk management.

Durata del corso: 2 giornate

Metodologia didattica: lezione frontale



PROJECT MANAGEMENT ESPERIENZIALE

- EXPO Challenge
- Panama Canal
- Mars Pioneers

E' stimato che nei prossimi 10 anni serviranno 20 milioni di Project Manager in più nel mondo. La crescita è stimata del +30%. La velocità del cambiamento richiede alle organizzazioni di trasformarsi sempre più da strutture per processi a strutture per progetti. acquisisce sempre più importanza gestire i processi di business in maniera organizzata e strutturata.

Con ben 3 format esperienziali, 2 dei quali basati su casi reali e recenti, e un terzo che simula uno delle sfide più visionarie del futuro, siamo in grado di trasportare il gruppo dei partecipanti in una sfida immersiva e professionalizzante. Opzionalmente possiamo portare il gruppo fino alla certificazione IPMA®.

Durata del corso: da 2 a 4 giornate

Metodologia didattica: business game, esperienziale, lezione frontale, testimonianze aziendali

LEAN MANAGEMENT – TEMPI E METODI

La produzione snella (lean production) è un insieme di principi, metodi e tecniche per la gestione dei processi operativi, che mira ad aumentare il valore percepito dal cliente finale e a ridurre sistematicamente gli sprechi. La Lean Production o Lean Manufacturing costituisce un insieme di principi e di metodi che, applicati in modo organico, consentono di portare all'eccellenza i processi operativi dell'azienda. Questo processo è possibile solo con il coinvolgimento di persone motivate al miglioramento continuo. Il percorso prende in considerazione i fattori critici di successo di un'impresa, tempi di lavorazione e bilanciamento della capacità produttiva, costi, strumenti di monitoraggio dei processi.

Durata del corso: da 2 a 5 giornate

Metodologia didattica: aula

DOE – PROGETTAZIONE ED ANALISI DEGLI ESPERIMENTI IN R&D

La corretta sperimentazione gioca un ruolo fondamentale nei seguenti ambiti: progettazione di nuovi prodotti e sviluppo di processi produttivi e loro miglioramento. Il corso verte su come migliorare le prestazioni di un processo produttivo, ridurre tempi e costi di sviluppo di un nuovo progetto, migliorare le caratteristiche chiave del prodotto. Nel mondo della progettazione e della produzione si eseguono esperimenti di ogni genere per scoprire qualcosa di nuovo o migliorare la qualità di quello che già esiste. Chi frequenta questo corso acquisirà il know how per diminuire i costi e i tempi della sperimentazione stessa, aumentandone al contempo l'efficacia dei risultati.

Durata del corso: 2 giornate

Metodologia didattica: aula

AREA LINGUISTICA

LINGUA INGLESE – BASE, INTERMEDIA, AVANZATA

LINGUA FRANCESE – BASE, INTERMEDIA, AVANZATA

LINGUA TEDESCA – BASE, INTERMEDIA, AVANZATA

LINGUA SPAGNOLA – BASE, INTERMEDIA, AVANZATA

LINGUA RUSSA – BASE, INTERMEDIA, AVANZATA

LINGUA CINESE – BASE, INTERMEDIA, AVANZATA

LINGUA GIAPPONESE – BASE, INTERMEDIA, AVANZATA

I corsi di Lingua inglese proposti da HR Change a partire da quanto indicato dal quadro Comune Europeo si strutturano tenendo in considerazione le abilità presenti nei seguenti ambiti di competenza: comprensione scritta, comprensione orale, produzione scritta e orale. Al termine del corso si otterrà la competenza linguistica per sapersi muovere con disinvoltura in situazioni comuni che possono verificarsi con parlanti nativi, migliorando la propria capacità di comunicare attraverso espressioni più complesse e articolate legate ad ambiti quali lavoro, turismo, pubbliche relazioni.

Il taglio prettamente interattivo, in cui il partecipante è protagonista del suo apprendimento e il docente è la sua guida di questo percorso, si adatta ad ogni tipologia di utenza e facilmente può essere calibrato alla specifica esigenza professionale dei destinatari. Verranno proposte esercitazioni, role playing e sessioni di laboratorio linguistico.

Durata del corso: da 24 a 48 ore

Metodologia didattica: attiva

ITALIANO PER STRANIERI – BASE, INTERMEDIO, AVANZATO

Il corso è progettato per chi ha acquisito alcuni rudimenti della lingua italiana senza disporre delle regole lessicali, sintattiche e grammaticali. Attraverso lo studio delle strutture della grammatica italiana il corso consente ai partecipanti di poter esprimere e comprendere concetti relativi ad argomenti familiari e legati alla quotidianità sia nella produzione scritta che orale. L'approccio utilizzato a livello didattico guida i partecipanti alla scoperta del lessico e della grammatica attraverso simulazioni ed esercitazioni che garantiscono un apprendimento in cui il discente è protagonista e l'insegnante assume il ruolo di facilitatore, agevolando l'uso della lingua nel reale contesto della vita di tutti i giorni. Verranno garantite esercitazioni, simulazioni, momenti laboratoriali al fine di creare l'ambiente adatto al coinvolgimento attivo e quanto più possibile rispondente alle esigenze espresse dal singolo o dal gruppo.

Durata del corso: da 24 a 48 ore

Metodologia didattica: attiva

LINGUA E CULTURA ARABA

Il percorso di Lingua e Cultura Araba, in un'ottica fortemente attuale di attenzione alla multiculturalità, fornisce gli elementi grammaticali e lessicologici di base della lingua araba parlata e scritta ponendosi nel contempo l'obiettivo di sviluppare la conoscenza della cultura e delle usanze dei paesi arabi. A partire dall'alfabetizzazione e vocalizzazione si procede allo studio degli aspetti grammaticali di base e dei tempi verbali nonché del calendario arabo. A livello lessicale e di produzione orale il percorso insiste sull'identificazione di se stessi, sulle capacità di chiedere e dare informazioni in contesto di vita quotidiana e sulla simulazione di conversazioni di gruppo. I Paesi arabi e l'Islam vengono analizzati in riferimento ai temi sia culturali che religiosi.

Durata del corso: da 24 a 48 ore

Metodologia didattica: attiva

AREA SICUREZZA

Hr Change dispone di un pool di docenti qualificati e accreditati per corsi specifici in ambito Sicurezza sul lavoro e alimentare, anche al fine del conseguente rilascio degli attestati di frequenza (in riferimento al D.Lgs. 81/08 e Accordi e Conferenze Stato Regioni - Regolamento 852/04/CE e Legge Regione Lombardia n. 33/2009 - Norme CEI EN 50110-1 e CEI 11-27). Ogni corso rispettando i termini di legge può essere comunque confezionato e ritagliato secondo le esigenze del cliente. Tale formazione, per essere efficace, deve fornire degli strumenti utili e applicabili nella realtà aziendale di riferimento.

CORSO/AGG.TO LAVORATORI RISCHIO BASSO, MEDIO, ALTO

CORSO/AGGIORNAMENTO PREPOSTI

CORSO/AGGIORNAMENTO DIRIGENTI SICUREZZA

CORSO/AGGIORNAMENTO PRIMO SOCCORSO

CORSO/AGGIORNAMENTO RLS

CORSO/AGGIORNAMENTO R.S.P.P./A.S.P.P.

CORSO/AGGIORNAMENTO ADDETTI ANTINCENDIO RISCHIO
BASSO, MEDIO, ALTO

CORSO PER LAVORI IN SPAZI CONFINATI

CORSO/AGGIORNAMENTO CARRELLI ELEVATORI

CORSO PER LAVORI IN QUOTA

MANUTENZIONI SU ORGANI IN MOTO

CORSO PES PAV PEI – CORSO PER ADDETTI SOTTO TENSIONE

CORSI SU RISCHI SPECIFICI: CHIMICO - AGENTI FISICI –
AMBIENTE DI LAVORO – MOVIMENTAZIONE MANUALE DEI
CARICHI – VDT – STRESS LAVORO CORRELATO - DPI

H.A.C.C.P. IGIENE E SICUREZZA ALIMENTARE

APPROFONDIMENTO: FORMAZIONE ESPERIENZIALE

La formazione esperienziale è la metodologia di formazione che preferiamo per le sue basi scientifiche (Knowles, Kolb) e per la sua efficacia pratica nell'apprendimento e nel cambiamento sul medio-lungo termine.

Citiamo i principi della formazione esperienziale dal sito della community formazione-esperienziale.it

- **Apprendimento olistico:** il partecipante apprende utilizzando tutti i suoi canali, cognitivo, emotivo e fisico. Quanto più sono coinvolti tutti e 3 ed in modo consistente quanto più si innalza il livello di esperienzialità delle attività formative proposte.
- **Sfida e creatività:** il partecipante si confronta con un terreno sconosciuto ed è costretto ad adattarsi, correre dei rischi, operare anche senza conoscere tutte le risposte, gestire situazioni di ambiguità oppure si trova a svolgere attività più familiari gestendole ed elaborandole però da differenti punti di vista stimolando il pensiero laterale.
- **Utilizzo della metafora:** l'attività proposta risulta formativa in quanto legata metaforicamente all'uso di determinate competenze target utili nel proprio ruolo professionale.
- **Coinvolgimento:** il partecipante, protagonista attivo, apprende attraverso l'allenamento, la prova e la sperimentazione dei propri comportamenti. Nessuno fornisce dall'esterno modelli e tecniche preconfezionate valide per tutti ma viene facilitata l'attivazione delle risorse personali.
- **Osservazione:** il partecipante si osserva mentre agisce (auto-osservazione) ed osserva il comportamento degli altri (etero-osservazione). Viene stimolato un processo di apprendimento non tanto "per prove ed errori" ma strutturando momenti in cui "ci si ferma e si riflette su". Questo porta a scoprire le conseguenze negative di alcuni nostri comportamenti ma anche a valorizzare e sistematizzare i comportamenti costruttivi inconsapevoli.
- **Concretezza:** l'attenzione è centrata sul "qui ed ora" collegando il processo di apprendimento a situazioni concrete. Le attività proposte sono reali e le conseguenze dei propri comportamenti immediate.
- **Divertimento:** il momento didattico/formativo è associato anche al gioco dimostrando che si può imparare e crescere anche divertendosi. Viene così recuperata la dimensione ludica dell'apprendimento tipica dei bambini che, proprio perché utilizzano il divertimento e l'emotività positiva, riescono ad apprendere molte cose e molto velocemente rispetto agli adulti.

FORMAZIONE ESPERIENZIALE OUTDOOR

Un capitolo specifico della formazione esperienziale è l'outdoor training. In aggiunta al metodo esperienziale spesso in questo contesto si aggiungono alcuni elementi: la residenzialità, il contesto 'divertente' o 'diverso' e la presenza di una *metafora* abilitante. Chiamiamo *metafore* le attività che prendiamo ad esempio e innesco per far emergere dinamiche aziendaliamente significative.

Il nostro tratto distintivo è saper suggerire la giusta metafora in relazione agli obiettivi di learning ricercati. Di seguito alcuni esempi di obiettivi su cui poter lavorare:

- Formare il team
- Rinsaldare il team
- Lavorare efficacemente in team
- Rafforzare la fiducia
- Focalizzare i valori aziendali
- Riconfigurare i propri limiti
- Comunicare positivamente
- Aumentare l'efficacia
- Emergency Management
- Problem Setting e Problem Solving
- Gestire le emozioni
- Sviluppare un approccio interfunzionale
- Gestire efficacemente progetti complessi
- Time management
- Sviluppare l'imprenditorialità

Di seguito alcuni esempi di metafore sui cui fare perno per costruire il perfetto incontro obiettivo-metafore:

- Orienteering
- Corde alte
- Problem solving challenge
- Barche a vela
- Fuoristrada
- Canyoning
- Rafting
- Arrampicata/escursione
- Escursione vulcanologica
- Golf
- Costruire una città
- Krav Maga
- Rugby
- Viaggio nell'enologia
- Caccia al tesoro
- Cooking
- Ippica
- Softair
- Escape room
- Fotografia

APPROFONDIMENTO: METODO INSIGHTS®

Molti dei nostri percorsi formativi, in particolare nell'area Soft Skills e Management Gym, sono costruiti utilizzando la metodologia Success Insights®, per la quale i nostri consulenti sono in possesso di **Accreditamento Internazionale**.

Il metodo SUCCESS INSIGHTS si fonda su una serie di strumenti capaci di analizzare atteggiamenti e valori dell'individuo. Si tratta di analisi che offrono una visione d'insieme della complessità e delle potenzialità di sviluppo organizzativo delle persone. Più precisamente le analisi Success Insights consentono di chiarire e ottimizzare:

- il COSA, ovvero le conoscenze, le esperienze, le nostre competenze e abilità
- il COME, ovvero il nostro comportamento, sia naturale che acquisito
- il PERCHE', ovvero motivazioni e valori.

“Conoscere meglio se stessi e imparare a conoscere gli altri” è la frase che meglio sintetizza il metodo. Grazie al metodo Insights acquisisci una profonda conoscenza di te e dei tuoi colleghi e/o collaboratori, scopri il significato delle varie preferenze e dei diversi comportamenti, ma soprattutto impari ad adattarti e ad entrare in sintonia con gli altri in modo da creare relazioni forti e efficaci. Success Insights è la metodologia che permette di:

- Comprendere veramente il proprio stile personale
- Sviluppare le proprie doti interpersonali e la flessibilità relazionale
- Migliorare le capacità di comunicazione
- Migliorare le relazioni personali e professionali

I consulenti accreditati Hr Change applicano il metodo Insights in numerosi percorsi di formazione e di coaching, come descritto nelle pagine che seguono.

