



POLITECNICO DI TORINO

LA GESTIONE DEI COLLABORATORI

Area	Formazione al Ruolo	
Durata	4 giorni - 28 h	
Edizioni in programma	16-17-18 febr/22 marzo 2004	15 partecipanti
	27 ottobre/3-10-17 novembre 2004	15 partecipanti

Obiettivi del corso

- Definire e qualificare le competenze insite nel ruolo che ricoprono i partecipanti, con particolare riferimento all'azione che essi svolgono nella loro operatività quotidiana;
- Fornire ai partecipanti elementi e spunti di riflessione sul loro ruolo di coordinatori e sull'azione che il loro comportamento agisce sui collaboratori (influenza);
- Fornire ai partecipanti strumenti utili per migliorare la loro capacità di delega e la loro abilità nel processo di gestione dei collaboratori;
- Mettere i partecipanti in grado di coinvolgere i propri collaboratori utilizzando, in modo consapevole, la leva motivazionale;
- Fornire ai partecipanti una comune logica d'approccio ai problemi ed alle decisioni;
- Fornire e far sperimentare ai partecipanti metodologie e strumenti utili per rendere più efficace l'analisi dei problemi, la ricerca di possibili soluzioni, la loro valutazione a fronte degli obiettivi e la programmazione delle azioni prescelte;
- Individuare e analizzare insieme ai partecipanti le possibili opzioni comunicative possibili in relazione agli obiettivi da perseguire;
- Approfondire con i partecipanti il tema della negoziazione in ambito lavorativo e come momento fondamentale nel rapporto con i collaboratori;
- Mettere i partecipanti in grado di affrontare i momenti critici in una comunicazione interpersonale (colloqui con i collaboratori, gestione riunioni, etc...);
- Approfondire con i partecipanti i temi del lavoro di squadra inteso in un'ottica di cooperazione.

Contenuti del corso

- La responsabilità insita nel ruolo di coordinatore
- Il principio della delega: responsabilità e fiducia
- Il processo di valorizzazione delle risorse
- Il valore della motivazione: motivazione e clima organizzativo interno
 - Il capo e la motivazione
- La presa di decisione: il processo mentale
 - Successi e difficoltà nella presa di decisione
 - Le fasi del processo decisionale
 - Logica negoziale in azione: negoziare nelle varie direzioni



- Il ciclo della negoziazione
 - Chi ha il potere negoziale
 - Le alternative: un approccio creativo alle possibili soluzioni
- La comunicazione interna: lavorare in squadra (cooperazione)
 - Il ruolo del coordinatore: la leadership
 - Autorevolezza o autorità: l'esempio del capo

Aspetti organizzativi del corso

La durata del corso è di 4 giorni (tre consecutivi più uno di follow-up a distanza di circa un mese).