

studio 
Barbagli

Imprese e
Organizzazioni

Offriamo soluzioni di consulenza e formazione per accrescere la produttività e migliorare la qualità del lavoro. Qualità per noi è il giusto equilibrio tra crescita economica, produzione, motivazione, passione nel lavoro e gestione organizzativo/amministrativa.

In questa direzione abbiamo sviluppato strumenti di consulenza, pratici ed efficaci, che ci permettono in breve tempo di offrire soluzioni lucide e concrete.

I nostri corsi di formazione sono ispirati dalla nostra diretta esperienza in ambiti aziendali e produttivi e quindi impostati sullo stesso pragmatismo, funzionalità e serietà.

Tutti i corsi e le attività sono offerte in lingua italiana ed inglese.



Sviluppiamo progettazioni mirate in base alle necessità del cliente.

Area Formazione

- Stili e tecniche di leadership: la gestione dello staff in azienda
- Conflict Management
- Customer Care e clientela difficile
- Capire i clienti: vendere di più e vendere meglio

Area Consulenza

- Analisi gruppi di lavoro e staff, consulenza alla Direzione
- Selezione del personale e/o ri-orientamento delle risorse umane

Stili e tecniche di Leadership: la gestione dello Staff in azienda

Questo percorso formativo offre ai partecipanti l'acquisizione di competenze specifiche nella gestione delle relazioni tra i membri dello staff ai fini del miglioramento dell'efficienza, dell'efficacia e della produzione.

Percorso base (24 ore di formazione):

- I modelli di leadership: organizzativa, motivazionale, creativa, consensuale, opportunistica, invisibile, relazionale;
- Le tecniche ed i comportamenti da attuare connesse ai modelli di leadership;
- La followership, il clima gruppale e l'interazione con il leader. Quale leader per quale gruppo?
- Gli indicatori per il riconoscimento dei gruppi di followers.

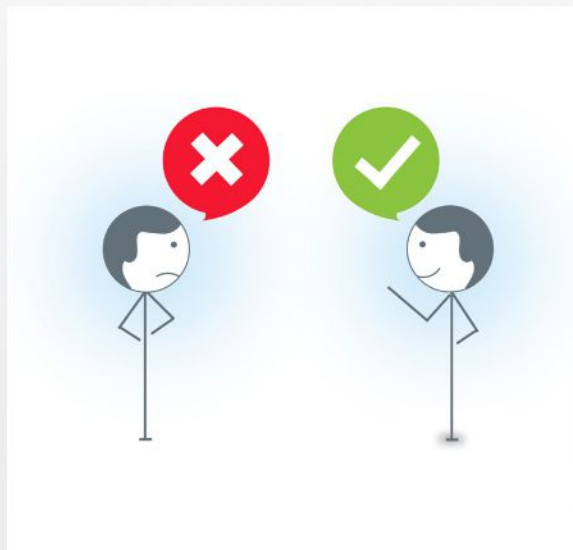
Livello Avanzato (36 ore di formazione)

Si aggiungono i seguenti argomenti al percorso base:

- La cattiva leadership;
- Opposizioni relazionali ed antidoti: cosa fare quando...;
- Come individuare e formare i futuri leaders.



Conflict Management



La parte più delicata per ogni leader nella conduzione del gruppo è la gestione dei conflitti interni che spesso sono causa di insuccessi. Questo corso permette ai partecipanti di acquisire competenze relazionali concrete e spendibili nella quotidianità per l'individuazione dei conflitti anche latenti e per la necessaria risoluzione.

Questi i contenuti del percorso (24 ore di formazione):

- Relazioni primitive e relazioni evolute: dalla teoria dei giochi alla teoria delle relazioni;
- Opposizioni relazionali e modelli di conflitto;
- Affinità relazionali e tecniche di risoluzione dei conflitti;
- Conflitti distruttivi e conflitti costruttivi.

Customer care e clientela difficile



Ogni azienda sa bene quanto sia importante mantenere la clientela già acquisita e porre attenzione quindi ai potenziali conflitti con i clienti difficili. Gli impiegati e tutti coloro che hanno mansioni di front-office e/o pubbliche relazioni possono in questo percorso imparare a gestire ogni tipo di conflittualità.

Questi i contenuti del percorso (16 ore di formazione):

- La clientela difficile: aggressivi, dominanti, dogmatici, emotivi, inesperti, lamentosi, pedanti;
- Le tecniche di intervento.

Capire i clienti: vendere di più e vendere meglio

Il mondo del commerciale è sempre più complesso e faticoso e le tecniche di vendita classica sono ormai obsolete.

Vendere di più oggi significa vendere meglio. Vendere meglio significa offrire un plusvalore al cliente e non solamente un prodotto ed un prezzo.

In questo percorso si apprendono i seguenti contenuti (24 ore di formazione): I principi del marketing e le regole della vendita; Le tecniche di contrattazione; L'incontro con la persona-cliente; Gli indicatori del carattere necessari per il riconoscimento del cliente.

Analisi gruppi di lavoro e staff, consulenza alla direzione

Un'azienda si modifica nel tempo e con essa cambiano lo staff e i climi relazionali. Questi cambiamenti spesso impongono di rinnovarsi per mantenere alta l'efficacia e l'efficienza.

I nostri interventi di consulenza si articolano nelle seguenti fasi:

- Analisi del gruppo individuato;
- Analisi del contesto di lavoro: sedi, luoghi e organizzazione;
- Interviste individuali ai membri dello staff;
- Elaborazione dati;
- Consulenza alla direzione e relazione scritta.

Selezione del personale e orientamento delle risorse umane



L'individuazione dei talenti è uno degli elementi essenziali per la riuscita di un'impresa. Tale processo può esprimersi attraverso la selezione di personale al momento dell'assunzione, o il ri-orientamento interno delle risorse umane. L'uomo giusto al posto giusto è da sempre un criterio essenziale per una buona organizzazione del lavoro.

Questo tipo di interventi, variabili nei tempi a seconda del numero di persone coinvolte, hanno la seguente articolazione di massima:

- Analisi individuale delle competenze e stili di leadership;
- Intervista individuale e analisi dell'esperienza professionale;
- Elaborazione dati;
- Consulenza alla direzione e relazione scritta.