

STUDIO SCHELLEBRID
PROGETTI E INTERVENTI PER LA FORMAZIONE DEL PERSONALE NELLE AZIENDE

TRAINING SU MISURA PER L'AZIENDA



**GLI ELEMENTI CHE CARATTERIZZANO
IL NOSTRO MODO
DI
OPERARE**





Desideriamo renderci utili perché ...



... motivati dalla visione “servire” ancor prima che dal “profitto”

- Il nostro obiettivo più elevato è la “referenza attiva”, e ciò avviene quando il cliente raggiunge un livello di soddisfazione talmente elevato da non poter far a meno di trasmetterlo nelle relazioni e nei rapporti interpersonali.
- Verifichiamo, in fase progettuale, l’efficacia del nostro intervento, se effettivamente sia in grado di risolvere i problemi ed escludere che ne possa causare altri.
- Scegliamo i clienti fra coloro che da un punto di vista manageriale credono che lo sviluppo delle persone e delle loro relazioni sia un valore fondamentale per la crescita e non un fattore critico.
- Offriamo consulenza e progettazione “on site” a costo “zero”, dando al cliente la possibilità di valutare cosa sia utile fare per la propria organizzazione, e ciò indipendentemente dal fatto che decida di farlo con noi o senza di noi.
- Grazie ad un accordo di partnership siamo in grado di fornire lo stesso servizio progettuale e formativo a livello internazionale per l’erogazione di training in lingua madre (Tedesco, Spagnolo ed Inglese) in Europa ed in America Latina.



Perché ...



... lavoriamo su misura

- La nostra proposta formativa si basa sugli obiettivi aziendali e si concretizza fornendo al personale gli strumenti comportamentali che li aiuteranno a trasformare gli obiettivi in risultati.
- Non forniamo docenza ma alleniamo ogni uomo/donna, in funzione della sua età, della sua esperienza, del suo fabbisogno formativo e dei punti di forza che ne caratterizzano la personalità e la professionalità.
- Contribuiamo allo sviluppo della sinergia tra le persone del team, al miglioramento di tutte le relazioni e di ogni rapporto all'interno ed all'esterno dell'azienda.
- Crediamo fermamente nella "pianificazione dei processi", aiutando ogni partecipante nella costruzione di piani d'azione che, oltre a perpetrare la cultura aziendale, consentano un salto di qualità nella riduzione del "dispendio" delle energie e conseguentemente della "fatica".
- I nostri trainer forniscono ai partecipanti il loro indirizzo di posta elettronica ed il numero del cellulare per un rapporto di assistenza che si estende anche durante la fase di applicazione sul campo e per tutto il percorso formativo. Rapporto che, molto spesso, si protrae anche dopo il completamento del training.



Perché ...



... rispettiamo i partecipanti

- Siamo fermamente convinti che la preparazione sia la “chiave del successo” e, conseguentemente, curiamo la fase di preparazione “ante corso” inviando il materiale necessario per affrontare la prima giornata di training e laddove sia possibile riunire le persone coinvolte, riteniamo “molto utile” fare una breve presentazione (*durata max 2 ore*) affinché ogni partecipante possa conoscere il Trainer e ricevere ulteriori informazioni.
- I nostri trainer sono al “servizio” dei loro partecipanti, provengono dal mondo delle imprese e conducono l’aula, non come insegnanti che incontrano alunni, ma come allenatori abituati ad operare con esperti di elevata capacità professionale.
- Utilizziamo la “maieutica” ed un pizzico di “ironia” nella conduzione dei training, consapevoli che ogni cambiamento presuppone che il partecipante possa - in piena libertà - avere il tempo necessario a percepirne il valore ed il personale beneficio.
- Non accettiamo aule in cui i capi ed i collaboratori siano insieme (*eccezion fatta per la top-line manageriale*).
- Non stiliamo valutazioni, e pertanto, nel rispetto della “privacy” e del rapporto di fiducia tra il trainer ed ogni partecipante non diamo feedback alla direzione.
- Non utilizziamo strumenti didattici atti a creare situazioni di imbarazzo (registratori, computer, videocamere).



Perché ...



... rispettiamo la committenza

- Il trainer che conduce le trattative, dall'individuazione del fabbisogno formativo al progetto, è colui che condurrà i corsi.
- Ci occupiamo esclusivamente di formazione, e specificatamente del comportamentale. Non ci occupiamo, non ci siamo mai occupati ed escludiamo di occuparci in futuro di "ricerca e selezione del personale".
- Tutti i nostri trainer, passati, presenti e futuri non provengono e non proverranno mai da aziende clienti.
- Chiediamo con fermezza che la formazione veda, in primo luogo, il coinvolgimento del Management. Lo chiediamo nell'interesse dell'azienda stessa, affinché i capi possano essere i "custodi" ed i "promotori perpetui" dello stile relazionale e comportamentale del personale aziendale.
- Poniamo grande attenzione alla individuazione del fabbisogno formativo, ai motivi che determinano l'investimento alla verifica dell'effettivo raggiungimento degli obiettivi ed il conseguente ROI (Return On Investment).
- Convinti di dare un importante contributo nello sviluppo delle "competenze distintive", non lavoriamo con i concorrenti dei nostri clienti.



Perché ...



... rispettiamo i nostri principi d'azione

- Crediamo nella “metodica” e non rinunciamo alla struttura Intervallata del training. L’alternanza tra le giornate di laboratorio comportamentale in aula e il periodo di 21-30 giorni di applicazione pratica nei luoghi di lavoro sono l’elemento fondamentale del metodo e del modello di apprendimento di Kolb.
- Respingiamo ogni forma di “psicologismo” o metodiche che facciano riferimento alle programmazioni neuro linguistiche.
- Crediamo nel valore della razionalità e nell’apporto utile dell’intelligenza emotiva.
- Promuoviamo “l’azione” e la pianificazione, impegnandoci nei confronti delle aziende e del loro personale a produrre semplificazione nella comunicazione e nel comportamento.
- Non ci occupiamo di come l’individuo E’ ma di come egli FA.
- Il nostro successo sta nel successo delle donne e degli uomini che operano nell’azienda. Ecco perché siamo fortemente interessati al fatto che tale successo sia “verificabile”.
- Consideriamo “vitale” che il management possa, con estrema chiarezza valutare il contributo della nostra azione formativa, evitando di incorrere in quelle situazioni ove sia umanamente assai difficile comprendere: *cosa effettivamente sia cambiato!*