

STRUTTURA

12 giornate formative che tratteranno i seguenti moduli:

Competenza	Moduli
1. Conoscenza del mercato e sue evoluzioni	1
2. Change Leadership	1
3. Team leadership	2
4. Inclusività	2
5. Sviluppo capacità organizzative	2
6. Collaborazione ed influenza	2
7. Orientamento strategico	2

Ogni intervento contempla:

1. Introduzione dell'argomento,
2. Esercitazioni,
3. Sintesi finale con definizione delle azioni operative di coaching.

Prima dell'avvio del percorso, ogni partecipante riceverà una consulenza personalizzata in base al proprio profilo psicoattitudinale

PROGRAMMA**1. CONOSCENZA DEL SETTORE****IL MERCATO FARMACEUTICO: SVILUPPI E PROSPETTIVE DI UNA PROFESSIONE**

Scopo dell'intervento è quello di far conoscere e comprendere le evoluzioni di un mercato e di una professione in continua e costante evoluzione per cogliere quali sono e saranno i nuovi *skill* richiesti dai manager del futuro e come strutturare un percorso di trasformazione dei propri *fault* attuali.

2. CHANGE LEADERSHIP: IL RE-START DEL LEADER

Il "grande nemico" di ogni miglioramento e cambiamento è rappresentato dalla stasi creata dalle proprie aree di confort ovvero quell'insieme di idee, punti di vista ed operatività che spingono il soggetto alla routine mentale ed operativa. Questo status, perché non sia letale per la crescita, necessita della consapevolezza delle proprie zone di confort per allenarsi ad ingaggiare sfide possenti che inducano l'individuo ad immergersi nell'eustress dello sviluppo di nuove abilità.

3. TEAM LEADERSHIP: LA GESTIONE DI UN GRUPPO

Gruppo di lavoro o lavoro di gruppo? La risposta a questa complessa domanda determina la capacità di un leader di far crescere le persone che coordina o dirige. Un *virus* diffuso nelle organizzazioni è quello di pensare che sia sufficiente mettere insieme degli individui

per fare un gruppo. Strutturare un orientamento di gruppo significa far transitare le persone da un'ottica individualista ad una collettiva.

4. INCLUSIVITA': L'ARTE DELLA NEGOZIAZIONE: COME FAVORIRE IL PROBLEM SOLVING DI GRUPPO

Nell'accezione più ricorrente la negoziazione ha una valenza commerciale; in realtà l'arte della negoziazione nella gestione manageriale assume un significato decisamente più ampio ed attiene la delicata e nel contempo complessa capacità di individuare la migliore delle soluzioni possibili all'interno di un gruppo, perché sia garantito l'aspetto cognitivo, emotivo ed applicativo.

5. SVILUPPO CAPACITA' ORGANIZZATIVE: IL TIME MANAGEMENT

La gestione del tempo rappresenta una delle più complesse ed articolate aree di intervento di un manager in quanto spesso la confusione fra attività urgenti ed importanti genera sovraccarico e stress inutile; saper gestire il proprio ed altrui tempo sapendone individuare le priorità, è funzionale a migliorare il clima di gruppo.

6. COLLABORAZIONE ED INFLUENZA: IL LEADER SPEAKING

Saper comunicare e saper influenzare tramite la comunicazione non riguarda doti innate o aspetti esclusivamente caratteriali bensì l'acquisizione di metodi e tecniche funzionali ad orientare le abilità personali; il parlare in pubblico è un'arte da apprendere e soprattutto da allenare per "mettere in azione" chi riceve il messaggio.

7. ORIENTAMENTO STRATEGICO: SAPER DEFINIRE ED OTTENERE DEGLI OBIETTIVI

Un obiettivo indica il punto verso il quale si dirige l'azione o la volontà dell'individuo; che l'obiettivo sia quello di un incontro, di un progetto o semplicemente di una relazione scritta, la capacità di "saper partire dalla fine", ovvero dal risultato che si vuole ottenere, ne rappresenta il presupposto fondamentale per il suo ottenimento.

Gli incontri saranno coordinati dal dott. Michele Ciccolella, *General Manager* della società di consulenza Farma Hiskill.