

**PEOPLEARNING**

# INTRODUZIONE

# PREMESSA.. COSA C'È DI NUOVO

Il mondo sta cambiando radicalmente... anzi è già cambiato

La **tecnologia** ha cambiato profondamente:

- Il modo di vivere e di lavorare
- Il modo di apprendere e di crescere professionalmente
- Il modo di relazionarsi



# UN CAMBIO DI PROSPETTIVA

## *LE PERSONE SONO AL CENTRO*

*I Protagonisti* nella definizione e nel perseguimento della propria strada professionale *sono i singoli individui*, con il loro bisogno e volonta' di capire come migliorare la propria vita personale e professionale.



Solo partendo da questa assunzione le aziende possono veramente offrire un percorso di career management che consenta anche di attrarre e trattenere i propri talenti

# EMPLOYEE SATISFACTION

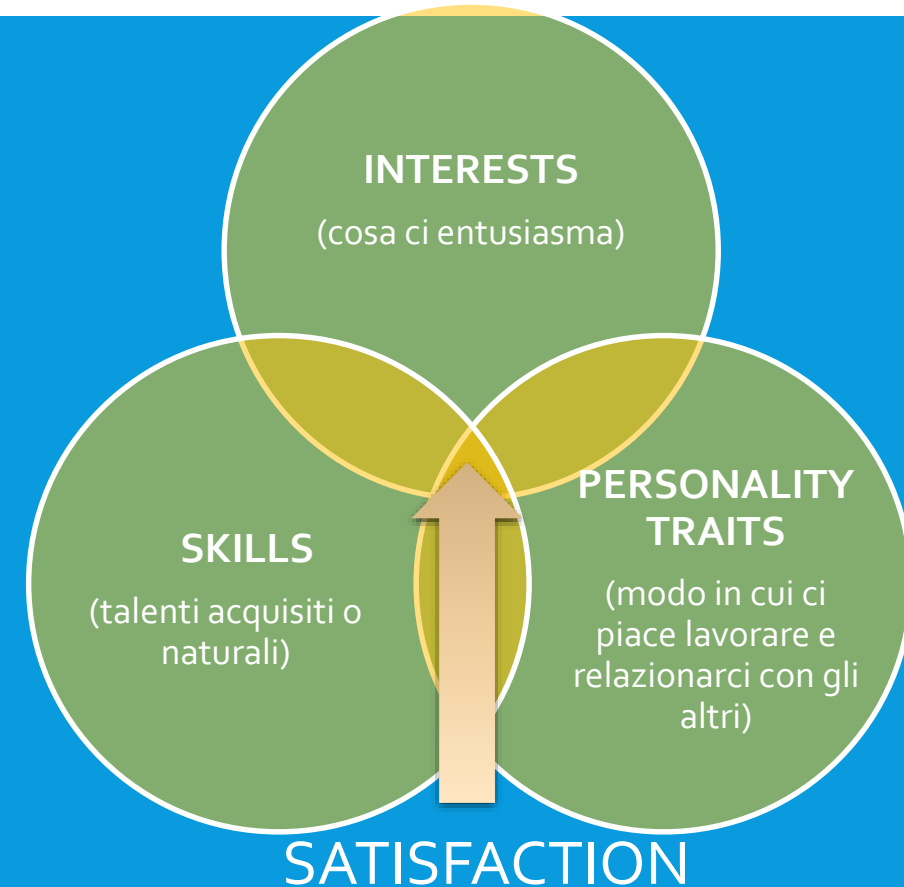
*Job satisfaction is highest when you utilize your best skills doing something that interests and motivates you in a work environment that suits your personality*

# PROFESSIONALITY AND EMPLOYEE SATISFACTION



*Ci sono diversi strumenti aziendali per analizzare le skills e le competenze, ma sono ancora rari gli strumenti per supportare la riflessione sul nostro essere, i nostri interessi e la nostra personalità.*

*Questo è il nostro obiettivo*



# CAREER MANAGEMENT 2.0

## UN NUOVO APPROCCIO ALLO SVILUPPO DEL PERSONALE

da	a
Responsabilità dell'azienda	Responsabilità dei singoli
Focalizzazione su skills e competenze	Valorizzazione dell'essere delle persone
Percorsi prefissati di carriera	Occasioni di crescita individualizzati
Formazione decisa dall'azienda	Servizi di supporto all'apprendimento per le persone singole (e poi ai team)
Top-down	Bottom up

L'azienda può guadagnare un vantaggio competitivo partendo dalle sue risorse più importanti, le persone, dal loro patrimonio di conoscenze, da ciò che vogliono fare, dalle loro aspirazioni

# UNA NUOVA METODOLOGIA...

Occorre puntare sull'innovazione

Passare da uno sviluppo rispetto ad un modello di competenze fissato istituzionalmente ad uno sviluppo possibile grazie a workshop ed esercizi individuali e di team, basati sul DESIGN THINKING



# L'APPROCCIO

Learning opportunities

FYW Workshop  
Business Model YOU  
(design your future)

Business Model WE  
(team)

Self faced development  
Strategy, Plan, Coaching

Learning opportunities

Learning opportunities

# I NOSTRI SERVIZI

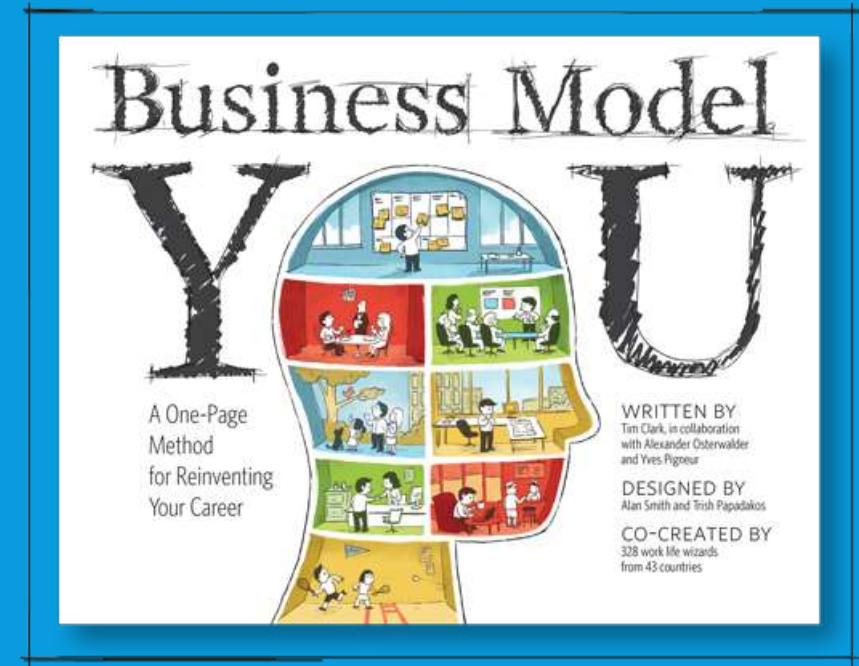
- ✧ Find your Way
- ✧ Business Model WE
- ✧ Training
- ✧ Coaching & Counselling

# 1. FIND YOUR WAY

- Per supportare le persone nella ricerca della loro professionalità distintiva e della loro soddisfazione professionale diviene dunque fondamentale e prioritario **lavorare sulla conoscenza di SE STESSI per portare alla luce le ASPIRAZIONI, le CARATTERISTICHE PERSONALI e gli ingredienti che contribuiscono alla loro soddisfazione professionale.**
- Partendo dal presupposto che ciascuno di noi è protagonista della propria vita personale e professionale e che ciascuno di noi conosce in profondità se stesso il nostro obiettivo diviene semplicemente quello **di fornire uno strumento semplice e innovativo** che aiuti nella riflessione e di affiancarci alle persone in questo cammino per aiutarli a conoscere e riconoscere le loro risorse

# 1. FIND YOUR WAY: UNO STRUMENTO INNOVATIVO

Your Personal Business Model Canvas				
<b>Who helps you (Key Partners)</b> Who helps you to do your business? Who do you help? Who do you depend on? Who do you rely on? Who do you work with? Who do you share resources with? Who do you share information with? Who do you share risks with? Who do you share rewards with? Who do you share responsibilities with? Who do you share costs with? Who do you share profits with? Who do you share losses with? Who do you share risks with? Who do you share rewards with? Who do you share responsibilities with? Who do you share costs with? Who do you share profits with? Who do you share losses with?	<b>What you do (Key Activities)</b> What do you do to make your business work? What do you do to create value? What do you do to deliver value? What do you do to capture value? What do you do to sustain value? What do you do to grow value? What do you do to protect value? What do you do to improve value? What do you do to innovate value? What do you do to adapt value? What do you do to change value? What do you do to transform value? What do you do to reinvent value? What do you do to disrupt value? What do you do to challenge value? What do you do to question value? What do you do to test value? What do you do to experiment value? What do you do to learn value? What do you do to grow value?	<b>How you help (Value Provided)</b> How do you help your customers? What value do you provide? What benefits do you offer? What solutions do you provide? What services do you offer? What products do you sell? What experiences do you create? What relationships do you build? What communities do you foster? What networks do you connect? What ecosystems do you create? What platforms do you build? What markets do you enter? What segments do you target? What niches do you focus on? What trends do you follow? What opportunities do you seize? What threats do you avoid? What risks do you take? What rewards do you seek?	<b>How you interact (Customer Relationships)</b> How do you interact with your customers? What relationships do you build? What connections do you make? What networks do you create? What communities do you foster? What ecosystems do you build? What platforms do you develop? What markets do you explore? What segments do you identify? What niches do you pursue? What trends do you anticipate? What opportunities do you identify? What threats do you recognize? What risks do you assess? What rewards do you evaluate? What costs do you analyze? What benefits do you measure? What solutions do you test? What services do you pilot? What products do you launch? What experiences do you create?	<b>Who you help (Customers)</b> Who do you help? Who do you serve? Who do you support? Who do you assist? Who do you guide? Who do you mentor? Who do you coach? Who do you train? Who do you educate? Who do you inform? Who do you engage? Who do you involve? Who do you empower? Who do you enable? Who do you facilitate? Who do you promote? Who do you advocate? Who do you represent? Who do you defend? Who do you protect? Who do you preserve?
<b>Who you are &amp; what you have (Key Resources)</b> Who are you? What are you? Who do you have? What do you have? Who do you own? What do you own? Who do you control? What do you control? Who do you influence? What do you influence? Who do you inspire? What do you inspire? Who do you motivate? What do you motivate? Who do you encourage? What do you encourage? Who do you support? What do you support? Who do you assist? What do you assist?		<b>How they know you &amp; how you deliver (Channels)</b> How do they know you? How do you deliver? What channels do you use? What methods do you employ? What tools do you utilize? What platforms do you leverage? What networks do you tap into? What communities do you engage? What ecosystems do you navigate? What markets do you reach? What segments do you target? What niches do you focus on? What trends do you follow? What opportunities do you seize? What threats do you avoid? What risks do you take? What rewards do you seek?		
<b>What you give (Costs)</b> What do you give? What do you spend? What do you invest? What do you sacrifice? What do you forgo? What do you lose? What do you risk? What do you pay? What do you owe? What do you owe to? What do you owe for? What do you owe to? What do you owe for? What do you owe to? What do you owe for? What do you owe to? What do you owe for? What do you owe to? What do you owe for?		<b>What you get (Revenue and Benefits)</b> What do you get? What do you receive? What do you gain? What do you benefit from? What do you profit from? What do you earn from? What do you collect from? What do you harvest from? What do you reap from? What do you yield from? What do you produce from? What do you create from? What do you generate from? What do you develop from? What do you build from? What do you construct from? What do you assemble from? What do you put together from? What do you put together from? What do you put together from?		



**BusinessModelYou.com** – The Personal Business Model Canvas is a derivative work from **BusinessModelGeneration.com**, and is licensed under Creative Commons CC BY-SA 3.0. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/>

# 1. FIND YOUR WAY: IL PERCORSO PROPOSTO ALLE PERSONE ... VERSO NUOVE OPPORTUNITA'

Compila il tuo Personal Model Canvas partendo dalle riflessioni fatte attraverso gli esercizi proposti.

Prendi del tempo per te stesso e per riflettere, fai alcuni semplici esercizi che ti aiuteranno a capire meglio te stesso, che tipo di personalità dominante ti caratterizza e quali sono gli scopi che ti guidano nella vita personale e professionale



Per realizzare i tuoi sogni professionali è necessario far emergere tutto il tuo potenziale:

- Definisci la tua strategia per perseguire i tuoi obiettivi...
- Individua la formazione di cui necessiti per incrementare le tue capacità e competenze
- Lavora per migliorare il tuo Personal Branding

Tenendo presente la tua personalità e le tue caratteristiche individuamo opportunità di sviluppo.

# APPLICAZIONI IN AZIENDA

## Selezione

- BMY Base
- BMY a tema (progetto da sviluppare)

## Sviluppo

- Career Management
- Talent Management

## Servizio alla Persona (welfare)

- Maternita'/ricollocaemento
- Integrazione per riorganizzazione aziendale
- Outplacement

Coaching  
&  
Counselling

## 2. BUSINESS MODEL: DAL ME AL WE

Il personal model aiuta a ri-focalizzare e ri-scoprire le ragioni/motivazioni che ci spingono ad andare a lavorare ogni giorno, definendo la nostra value proposition. Quando il modello individuale di ogni persona è ben sincronizzato con gli obiettivi del team, allora abbiamo di fronte un gruppo performante. Al contrario, quando le persone di un team non sono allineate, sono necessari interventi da parte del leader che deve lavorare sulle necessità individuali e del gruppo.

**BUSINESS MODEL WE** si propone questo obiettivo: dare uno strumento ai leader per fare della sua squadra una squadra vincente

ME-WE hanno inevitabilmente prospettive diverse; il buon leader utilizza le differenze individuali, le tensioni, a beneficio di tutti. L'obiettivo diviene portare le persone verso comportamenti WE (collettivi, comuni e coerenti) ma riconoscendo il ME di ciascuno. Business Model We mostra come poter raggiungere questo obiettivo



## 2. BUSINESS MODEL WE: APPLICAZIONI

### Allineamento strategico

- Team
- Azienda

*Il miglior modo di servire i clienti finali è servire l'azienda ed i clienti interni*

### Teamwork

- Chiarisce il valore che ciascun membro del team produce
- Lavori di gruppo

### Problem Solving

- Supporto nell'affrontare una sfida, un cambiamento

### Project Design

- Supporto nel design di un progetto/prodotto

### Convention/workshop

- Lavoro di gruppo su un tema specifico



# 3. TRAINING

✧ Progettazione di percorsi formativi integrando metodo tradizionale e metodi innovativi (social learning, utilizzo della potenzialità della tecnologia, gamification)

✧ Formazione su:

- Personal Business Model: workshop finalizzato ad aiutare le persone a re-inventare la loro carriera
- Develop your Personal Branding: workshop finalizzato a migliorare il modo di presentare se stessi e il proprio valore professionale e personale
- Business Model WE: workshop finalizzato a supportare i leader per creare una squadra vincente
- Corsi sulla gestione manageriale: team management, performance evaluation, leadership
- Corsi sulla comunicazione e sulla gestione delle relazioni

## 4. COACHING & COUNSELLING

- Ad integrazione e supporto del percorso di Find Your Way
- Strumento mirato di sviluppo per talenti individuati dall'azienda
- Servizio di welfare offerto ai dipendenti che vivono particolari situazioni di disagio (lavorativo o personale)

