



## LEADERSHIP | 20 ORE

### OBIETTIVI

Il corso consente ai partecipanti di immergersi nel “mondo” della leadership per poter venire incontro a quelle che sono le esigenze più richieste dalle aziende. Tra queste: il coordinamento tra le persone, la creazione di gruppi di lavoro e la guida verso degli obiettivi predeterminati.

L’offerta formativa si prefigge diversi obiettivi:

- Apprendimento di un modello pragmatico ed efficace per la valutazione delle proprie competenze gestionali e il proprio stile di leadership;
- Acquisizione di competenze di comunicazione;
- Coinvolgimento e persuasione dei propri interlocutori;
- Analisi come team leader delle dinamiche di gruppo;
- Articolazione dei programmi futuri con una chiara visione e direzione;
- Miglioramento delle capacità tipiche di un leader;
- Saper affrontare e superare le difficoltà delle sfide indotte da un contesto lavorativo dinamico.

### METODOLOGIA DIDATTICA

Durante la formazione i discenti avranno modo di usufruire di una didattica interattiva con analisi di diversi casi aziendali ed esercitazioni pratiche. Verranno inoltre effettuate delle autoanalisi per testare il proprio livello di leadership e con una formulazione successiva di un piano di sviluppo.

Saranno organizzati dibattiti, confronti e condivisioni delle esperienze per poter coinvolgere al massimo i partecipanti tra lezioni teoriche ed esempi pratici nella realtà. Infine, verranno eseguite simulazioni ed esercitazioni sulle prese di decisione dei team leader.

### CONTENUTI

#### Modulo 1:

- Stili di leadership;
- Managerialità e leadership;
- Il linguaggio del leader e il suo comportamento;
- Le nuove tendenze;
- Elaborare e comunicare la propria Vision.

## **Modulo 2**

- Riconoscere i fattori psicologici protettivi e il loro impatto sulle decisioni;
- Riconoscere le proprie distorsioni cognitive e dei collaboratori;
- Saper sfruttare l'esperienza per crescere;
- I cambiamenti e i piani d'azione;
- Stress e gestione emotiva.

## **Modulo 3**

- I fondamenti della comunicazione interpersonale;
- Come creare una relazione funzionale;
- Modelli di lettura della realtà e il loro utilizzo pratico;
- La capacità di persuadere in ambito negoziale.

## **Modulo 4**

- Saper utilizzare lo strumento del feedback;
- Creare una direzione e allineare gli impegni nei propri collaboratori;
- Gestione dei cambiamenti sempre più dinamici e complessi;
- Saper costruire un piano di sviluppo personale.