



il team building...

DESTINATARI:

Responsabili Commerciali e di Vendita

DURATA:

Due / Tre giorni

OBIETTIVI:

- Creare la visione del gruppo di lavoro come strumento per la gestione di problemi complessi
- Sperimentare situazioni di lavoro in gruppo evidenziandone le dinamiche, le difficoltà (fisiologiche) e i vantaggi
- Proporre, far sperimentare metodologie facilitanti per la funzionalità / gestione di un gruppo di lavoro

CONTENUTI

- Il Lavoro di Gruppo, strumento per trovare una soluzione comune a un problema comune
- Persone / Ruoli coinvolti
- L'organizzazione di un gruppo: Persone / Ruoli / Struttura
- Il "processo" del Lavoro di Gruppo
 - Gli Obiettivi
 - I Ruoli nel processo (Conduttore / Segretario / ecc.)
 - Fattori frenanti / facilitanti
 - Le Percezioni
 - La Disponibilità
 - Il Metodo
 - Il Confronto
 - La Capacità di Integrazione
 - I Momenti di verifica
 - Le Conclusioni
- Organizzazione, Logistica, Strumenti di supporto
- La Decisione in gruppo (metodologie decisorie)
- Le qualità del Conduttore (fisso / di turno)
- Gruppo formale / gruppo informale (di fatto)
- Gruppi permanenti / occasionali