

Motivare e ottenere una prestazione crescente

Destinatari

Personale di staff con funzione di coordinamento, Partner, Collaboratori

Obiettivi del corso

Il raggiungimento di risultati, la soddisfazione dei clienti e la stessa immagine esterna dello Studio è il prodotto di professionisti sempre in grado di dare il meglio di sé.

Il coinvolgimento e la motivazione individuale non sono però un risultato acquisito "per sempre", ma il prodotto di un'attenta gestione volta a rinnovare le energie di ogni singolo professionista attraverso nuove sfide e un clima di lavoro motivante.

Il seminario esplorerà i principi e le tecniche di gestione della motivazione dei collaboratori da parte dei differenti professionisti dello Studio.

- Condividere l'importanza della motivazione individuale nel raggiungimento dei risultati e nel successo dello Studio
- Riconoscere le spinte motivazionali dei singoli professionisti all'interno dello Studio
- Sviluppare un approccio alla gestione e valorizzazione delle motivazioni individuali
- Incentivare la prestazione.

Contenuti didattici

- Finalità della gestione dei collaboratori: creare le condizioni perché tutti diano intenzionalmente il meglio di sé
- Sostenere le motivazioni individuali
- Professionisti diversi con motivazioni differenti: riconoscere le attese dei propri collaboratori
- Creare un contesto motivante: il clima all'interno dello studio
- Dare supporto e assistenza
- Dare disponibilità, incoraggiare, istruire
- Delegare
- Dare obiettivi e incentivare la performance individuale e di gruppo.

Metodologie formative

Lezioni frontali, filmati, role play, esercitazioni individuali e di gruppo.

Materiale didattico

Dispensa d'aula, casi, bibliografia

Durata complessiva del corso

14 ore

Numero partecipanti previsti

Massimo 15 per edizione

Attestazione di partecipazione

Al termine delle due giornate verrà rilasciato un attestato di partecipazione a patto che il partecipante abbia effettivamente svolto il 70% delle ore previste.