

## **ORGANIZZAZIONE E PERSONALE**

### **Mentoring e Coaching per HR Business Partner, da u2coach un percorso webinar dedicato**

Individuare nel business aree strategiche di sviluppo delle persone, acquisire e sviluppare i talenti chiave con un'attenzione maggiore alle diversità professionali, stimolare il cambiamento culturale e comportamentale in azienda: sono queste le sfide alle quali gli HR Business Partner e professional sono chiamati oggi a rispondere. Da queste premesse u2coach ha ideato un percorso personalizzato di Mentoring e Coaching, il cui intento è sviluppare le competenze strategiche e distintive per tutti i livelli della funzione Risorse Umane e valorizzarne il potenziale. Il programma prevede piani di sviluppo individuali con l'obiettivo di: rafforzare nei partecipanti la visione strategica del proprio ruolo a servizio della struttura e del business; accelerare i processi di change management e business transformation; integrare prospettive di breve, medio e lungo termine necessarie per presidiare con efficacia le attività operative; cooperare con i livelli di senior management al fine di proporre interventi mirati a supporto delle capacità di leadership; sviluppare in chi partecipa capacità relazionali e di intelligenza emotiva; consentire loro di costruire solide relazioni con tutti gli stakeholder. Il corso viene erogato con modalità webinar di avvio di gruppo + cinque sessioni individuali a distanza (da due ore ciascuna); seguirà una sessione conclusiva condivisa, di gruppo. In preparazione al corso, i partecipanti dovranno completare un questionario di self assessment sui drive individuali e uno sulle competenze strategiche di BP. Il corso prenderà il via online il 6 giugno; la quota di partecipazione è di 3.200 euro + Iva. **Per ulteriori informazioni: u2coach, e-mail: [academy@u2coach.it](mailto:academy@u2coach.it), [www.u2coach.it](http://www.u2coach.it)**

---

# Harvard Business Review

 **ITALIA**

 **MAGGIO 2019**  
MENSILE

**21 SPECIALE**

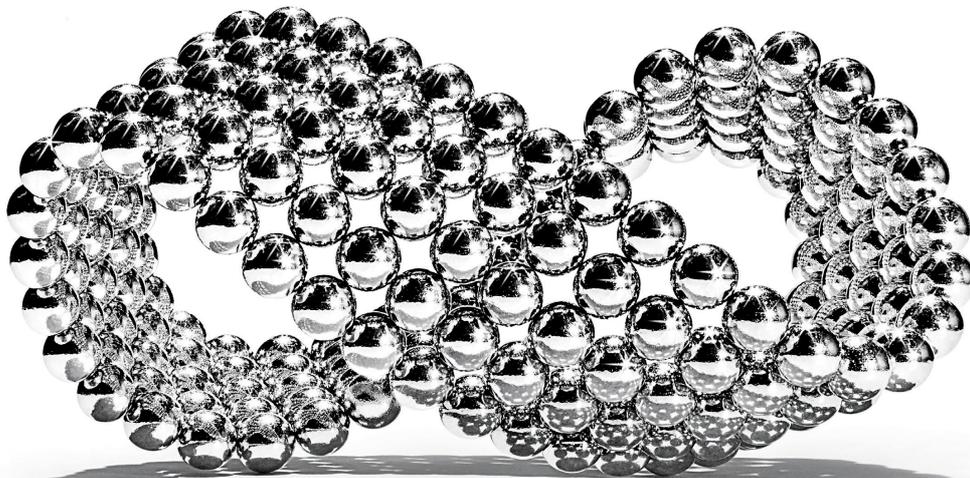
Una forza lavoro che invecchia

**68** Come sopravvivere a una recessione  
e tornare a prosperare

**76** Marketing: cosa l'Occidente  
può imparare dalla Cina

## L'era della connessione continua

L'interazione permanente con i clienti  
richiede un nuovo business model



POSTE ITALIANE SPA - SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE - D.L. 333/2003 (CONV. IN L. 27/02/2004 N. 46) ART. 1, COMMA 1, DDB MILANO. PRIMA IMMERSIONE SUL MERCATO 2 MAGGIO 2019



€ 13,50

Strategi<sup>o</sup>s EDIZIONI