

SEMPRE PIÙ RICHIESTO IL COACHING PER EXECUTIVE E RUOLI CHIAVE

di **Flaminia Fazi**,
CEO di U2Coach



Quest'anno stiamo ricevendo, da parte dei direttori HR di aziende differenti per settori, tipologie dimensionali e territoriali, molte richieste per sostenere la crescita dei loro team, con un focus significativo sulla comunicazione, l'efficacia del lavoro in gruppo, l'attenzione al cliente interno, l'intelligenza emotiva e la

formazione dei coach interni.

L'evoluzione della figura del HR Business Partner si diffonde, sostenuta dall'emergente consapevolezza del business di aver bisogno di un supporto strategico e tecnico sullo sviluppo del capitale umano. Usiamo questionari strutturati sulle competenze chiave del ruolo di HRBP che aiutano a monitorarne l'espressione da parte del team, permettendo di orientare lo sviluppo dei programmi formativi a loro dedicati. Contrattasi la disponibilità di budget e di tempo da investire in formazione da parte delle aziende, abbiamo introdotto diversi strumenti di diagnostica che vengono utilizzati in preparazione ai moduli e come supporto nel mentoring e nel coaching. Il risultato sono programmi che ottimizzano tempi e costi e massimizzano la personalizzazione degli interventi rafforzandone l'impatto; aiutiamo inoltre i clienti a verificare gli effettivi cambiamenti che i nostri interventi sono in grado di promuovere tra i partecipanti. Adottiamo la metodologia del laboratorio e, quando lavoriamo con l'intero team, costruiamo percorsi in cui inseriamo il team coaching per far emergere e risolvere criticità, sviluppare la cultura del feedback e della collaborazione e rafforzare le relazioni.

Rapporto speciale 2019
Formazione manageriale

La facilitazione del cambiamento, l'inclusione della diversità, le skill di efficacia personale e di ruolo, in particolare di leadership, la mastery nella comunicazione e il coaching, come servizio ma anche come formazione sia manageriale sia professionale, sono le aree che ci connotano e in cui continuiamo a ricevere richieste e a sviluppare programmi innovando modelli e metodologie. La pressione risultante dall'introduzione sempre più pervasiva delle nuove tecnologie, con impatti molto significativi sulla velocità attesa nella produzione dei risultati e sui carichi di lavoro, sta rendendo il coaching sempre più interessante per executive e ruoli chiave, che vi trovano spazi di pensiero strategico difficilmente ricavabili in altro modo. Noi li abbiamo rafforzati con competenze e conoscenze derivate dalle scoperte fatte nel campo delle neuroscienze.



RAPPORTO SPECIALE 2019

LA FORMAZIONE MANAGERIALE IN ITALIA NEL 2019

a cura di Rosamaria Sarno

Harvard Business Review

 **ITALIA**



LUGLIO/AGOSTO 2019
MENSILE

44 Costruire l'organizzazione
basata sull'IA

58 Digitale senza disruption

93 SPECIALE
La formazione manageriale in Italia

Scandalo in azienda!

Come prevenire e combattere
i comportamenti illeciti
dei "colletti bianchi".

PAG. 23

POSTE ITALIANE SPA - SPECIAZIONE IN ABBONNAMENTO POSTALE - D.L. 353/2003 (CONV. IN L. 27/02/2004 N. 46) ART. 1 COMMA 103 MILANO PERMISSIONE S.P.A. MERCATO LUGLIO 2019



€ 13,50

Strategi*is* EDIZIONI