

Guidare il cambiamento organizzativo: metodi e strategie - FORMAZIONE A DISTANZA

INIZIO CORSO: martedì 3 maggio 2022

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 14.00 alle ore 18.00

PREZZO: 235,46 € (193,00 € + IVA)



Progetto
SCUOLA D'IMPRESA PER LA GESTIONE
DEL CAMBIAMENTO

ASSET
GESTIONE DEL BUSINESS

Panoramica corso:

Il cambiamento organizzativo è il processo mediante il quale un'azienda altera i componenti chiave della propria strategia o delle proprie operazioni.

Ciò può comportare modifiche alla cultura aziendale, alle tecnologie essenziali, alla struttura organizzativa o alle principali iniziative e obiettivi.

Ma perché un'azienda deve cambiare?

- **Demografia nell'organizzazione:** l'età media della forza lavoro sta man mano aumentando. La generazione del baby boom che si avvicina all'età della pensione e il numero insufficiente di giovani lavoratori non permettono di colmare il divario. Le organizzazioni possono rendersi conto che con l'invecchiamento della forza lavoro, i tipi di benefici preferiti dai lavoratori possono cambiare. Gli accordi di lavoro come orari di lavoro flessibili e condivisione del lavoro possono diventare più popolari poiché i dipendenti rimangono nella forza lavoro anche dopo il pensionamento. Pertanto, le organizzazioni devono elaborare nuove strategie per rispondere a queste diverse esigenze;
- **Tecnologia:** a volte il cambiamento è motivato da rapidi sviluppi tecnologici che, con il passare del tempo, diventeranno sempre più all'ordine del giorno;
- **Globalizzazione:** la globalizzazione è un'altra minaccia/opportunità per le organizzazioni, a seconda della loro capacità di adattarsi ad essa. A causa delle differenze nelle economie nazionali e nel tenore di vita da un paese all'altro, le organizzazioni dei paesi sviluppati stanno scoprendo che spesso è più economico produrre beni e fornire servizi nei paesi meno sviluppati. Ma anche le economie dei paesi non sono statiche e, alla luce di questi cambiamenti, capire come gestire una forza lavoro globale è una necessità. Gestire lo stress dei dipendenti derivante dal trasferimento di posti di lavoro all'estero, riqualificare la forza lavoro e imparare a competere con una forza lavoro globale sono cambiamenti con cui le aziende devono fare i conti;
- **Cambiamenti nelle condizioni di mercato:** i cambiamenti del mercato possono anche creare cambiamenti interni poiché le aziende devono adattarsi. Un palese esempio di questo è la pandemia causata dal Coronavirus che ha letteralmente scombussolato la maggior parte dei settori;
- **Crescita:** è naturale che le piccole start-up crescono se hanno successo e, con la crescita di un'organizzazione, è necessario di conseguenza un cambiamento organizzativo;
- **Scarse prestazioni:** il cambiamento può avvenire anche se l'azienda ha prestazioni scadenti e se c'è una minaccia percepita dall'ambiente. In effetti, le aziende con scarso rendimento spesso trovano più facile cambiare rispetto alle aziende di successo. Perché? Alte prestazioni possono portare a eccesso di fiducia e inerzia. Di conseguenza, le aziende di successo spesso continuano a fare ciò che le ha rese vincenti in primo luogo.

Obiettivi del corso:

Il corso illustrerà alcune metodologie e tecniche per ridefinire i propri modelli di business, partendo da cosa realmente vuole il nostro cliente, a come possiamo modificare il nostro modello prestazionale e infine a come progettare un nuovo servizio.

Argomenti trattati:

- **Il concetto di cambiamento e la qualità del servizio:**

- lo scenario competitivo (vecchi e nuovi paradigmi a confronto);
- cos'è la qualità nel mondo dei servizi per il cliente;
- le caratteristiche del cliente ovvero il "cliente = mostro";
- il modello di Kano;
- il dado della qualità;
- i Gap di Parasuraman;
- la Voice of Customer (nozioni di customer satisfaction).

- **I 3 paradigmi delle nuove organizzazioni:**

- La metodologia della Lean Organization e le 3 W + H:**

- la customer value proposition (What: cosa vuole comprare il vostro cliente?);
- il concetto di spreco per il cliente e le attività a non valore (Why; perché si cambia il fornitore?);
- il lean sales management (How: come ampliare il mio parco clienti?);
- il lean canvas business (Who: come cambiare il chi sono, ovvero il mio modello di business).

- La metodologia del Design Thinking:**

- le caratteristiche del Design Thinking e dove possono essere applicate;
- Creative Problem Solving (comprendere i bisogni immaginando più soluzioni possibili per rispondere alle sue esigenze);
- Sprint Execution (come realizzare un nuovo prodotto o servizio da lanciare sul mercato attenendosi alle esigenze degli utenti);
- Creative confidence (stimolare l'imprenditorialità all'interno delle imprese ovvero coinvolgere le persone per dare loro maggior spazio);
- Innovation of meaning (ridefinire la visione aziendale i messaggi e i valori legati ai prodotti ai servizi che offrono).

- La metodologia Agile:**

- che cos'è il "mindset" Agile;
- nozioni di progettazione prodotto/servizi: i 10 principi chiave;
- Scrum: la metodologia Agile più popolare.

Ai partecipanti saranno consegnati oltre alle slide del corso anche i modelli usati durante il corso.

Destinatari:

Il corso è rivolto ad imprenditori, amministratori delegati, responsabili di funzioni, responsabili di gruppi di lavoro, middle manager.