

La **Scuola Internazionale di Alta Formazione (SIAF)** è stata concepita dalla **Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa**, dalla **Cassa di Risparmio di Volterra** e dalla **Fondazione della Cassa di Risparmio di Volterra** come una struttura di formazione basata sulla residenzialità e la disponibilità di una sede particolarmente funzionale e accogliente, localizzata in uno dei più affascinanti luoghi della Toscana.

Il progetto è stato sostenuto dalla **Regione Toscana**, che lo ha co-finanziato con fondi Docup.

Il risultato è un vero e proprio **campus**, operativo dal giugno 2006 in località "Il Cipresso", a pochi chilometri dal centro storico di Volterra, in provincia di Pisa.

Oltre ad ospitare le attività formative organizzate direttamente dalla **SIAF**, la struttura può essere utilizzata anche da altre organizzazioni per ospitare convegni, summer school, corsi di formazione e convention aziendali.

Il complesso, costituito da sei palazzine separate, comprende spazi per riunioni e sei aule. Sono inoltre disponibili 127 posti letto e tutte le camere sono dotate di bagno, aria condizionata, telefono, internet, TV satellitare. All'interno della struttura sono anche presenti mensa, piscina, palestra e campo sportivo polivalente.

Quota di Partecipazione

La quota di partecipazione al corso è pari a 400 Euro più Iva (comprensivi di materiale didattico e coffee break).

Modalità di pagamento

La quota di partecipazione può essere versata tramite bonifico bancario sul c/c n. 000010076331, intestato a **SIAF S.r.l.**, presso la Cassa di Risparmio di Volterra, Agenzia Centrale, Piazza dei Priori, Volterra (Pisa), ABI 06370, Cod. CAB 71221.

Modalità di iscrizione

Contestualmente al versamento della quota, è necessario scaricare il modulo di iscrizione (www.siafvolterra.eu) ed inviarlo alla Segreteria Organizzativa tramite fax o e-mail. Il numero delle iscrizioni è limitato.

Segreteria organizzativa

Tel. 0588-98702
Fax 0588-98700
Email: info@siafvolterra.eu

Corso su:

“ TEAMWORK ”

21 settembre 2010

**Village SIAF
Località “Il Cipresso”,
Volterra (PI)**



Obiettivi didattici

I risultati professionali che ciascuno, ai diversi livelli organizzativi, riesce a raggiungere sono comunemente frutto di un lavoro fatto con gli altri. Solitamente, alla fine di un lavoro, capita di poter dire che gli obiettivi sono stati raggiunti anche grazie agli altri (ai colleghi, ai capi, ai collaboratori). Altre volte, più raramente, vien da dire che i risultati si sono ottenuti *nonostante* gli altri.

In entrambi i casi è utile poter avere strumenti operativi, relazionali e psicologici per mantenere e migliorare le relazioni professionali: nei casi difficili, per “sbloccarle” e renderle più generative; negli altri casi, per finalizzarle al meglio rispetto ai risultati da ottenere e al benessere professionale e organizzativo. Ciò è ancor più utile quando le relazioni professionali sono frequentemente “a distanza” e via e-mail, con un aumento inevitabile dei rischi di fraintendimento, incomprensione e confusione.

Lavorare efficacemente in team si lega sia a situazioni professionali in cui la squadra è chiaramente definita e identificabile (es. un ufficio o un gruppo di progetto), sia a situazioni in cui il lavoro ha a che fare con un *network* allargato. La finalità del seminario è di aiutare i partecipanti a lavorare meglio in gruppo, attraverso una maggiore consapevolezza e conoscenza delle dinamiche relazionali e delle condizioni di funzionamento operativo di un team.

Nello specifico, gli obiettivi del seminario sono i seguenti:

- Aumentare la conoscenza e la consapevolezza sulle caratteristiche di un team di lavoro, con riferimento alle dinamiche di cooperazione, conflitto e negoziazione.
- Fornire strumenti operativi e razionali per una gestione efficace dei team,

con particolare riferimento alla gestione di briefing e riunioni.

- Condividere alcune logiche e attenzioni del lavoro in “rete” e a distanza (via e-mail.)
- Aumentare la consapevolezza sul proprio stile di comunicazione e d’influenzamento. Dove le persone vanno comunque influenzate e orientate in modo coerente agli obiettivi da raggiungere.

Contenuti principali

- Il lavoro in team e in “rete”:
 - Il gruppo di lavoro e le condizioni di efficacia
 - Gli aspetti razionali e operativi
 - Gli aspetti psicologici e relazionali
 -
- Preparare e gestire riunioni e briefing professionali.
-
- Aspetti organizzativi
- Come facilitare la comunicazione e le relazioni.
- La gestione delle domande
- Stili di comunicazione e influenzamento
- I team “virtuali” e la comunicazione via e-mail

Ugo Righi

Consulente di **People strategy** e partner sin dalla fondazione di **TesiConsulting Group** e socio del **Gruppo Editoriale il Denaro** (giornale, web, eventi comunicazione, tv, casa editrice, libri, ecc).

Opera in quattro aree principali:

- **Gestione e sviluppo risorse umane** (sistemi di valutazione; modelli di gestione e sviluppo “per competenze”; knowledge management; interventi sul clima e sulla cultura, comunicazione interna);
- **Funzionamento organizzativo** (progettazione di strutture e ruoli; reengineering dei processi; piani di qualità totale; interventi sull’efficienza);
- **Mercato** (sistemi di “customer satisfaction”; pianificazione di marketing; organizzazione commerciale, customer relationship management);
- **Formazione** (sviluppo delle capacità manageriali; comportamento organizzativo; sviluppo delle Competenze professionali in particolare nelle aree dell’organizzazione, gestione del personale, marketing – vendite, qualità.)

La visione che lo ispira è quella un modello d’impresa centrato sulle persone e sui loro comportamenti come fonte primaria della competitività.

Questa visione orienta e caratterizza tutti i suoi interventi, arricchendoli con il valore di un’identità professionale costruita attorno a principi guida profondamente radicati di:

- Integrazione con il sistema cliente
- Disciplina e rigore metodologico
- Profonda conoscenza del sistema-paese
- Contestualizzazione sulla cultura specifica delle singole organizzazioni.
- Accompagnamento nella realizzazione e nel monitoraggio dei risultati.

È autore di molte pubblicazioni su varie riviste su temi imprenditoriali e libri su **giochi psicologici**.