



VITA STRATEGICA

Il percorso formativo che aiuta la tua impresa a raggiungere grandi obiettivi.



Le persone, il valore su cui investire

Nato dalla pluriennale esperienza professionale di Luigi Tattolo nella consulenza aziendale, questo percorso rivoluzionerà l'approccio al lavoro e alla vita, la motivazione e la creatività delle risorse umane all'interno della tua impresa.

La tua organizzazione si trasformerà da luogo di lavoro a luogo di apprendimento continuo dove i talenti di ognuno potranno venir fuori e contribuire allo sviluppo dell'azienda.



Il livello base di Vita Strategica mira a stimolare la riflessione e ad introdurre l'utente all'esplorazione di nuovi modi di approcciarsi alla propria professione e al suo ruolo all'interno della realtà aziendale.

Lo scopo è mettere in discussione tutto ciò che si tende a dare per scontato, in modo da acquisire una nuova prospettiva dalla quale guardare alle proprie scelte lavorative e di vita.

Il livello base vuol far nascere nel corsista una nuova consapevolezza, un nuovo sentire, una ritrovata padronanza e creatività da investire nella professione.

LIVELLO BASE



METODOLOGIA

Il corso Vita Strategica é strutturato a “progressivo rilascio destabilizzante”, nel senso che ogni incontro mira a fornire riflessioni, spunti e provocazioni in grado di cambiare il solito modo di vedere la realtà, il lavoro e la creatività.

Per produrre questi effetti, Vita Strategica, segue un metodo fortemente interattivo in cui l’utente é costantemente coinvolto tramite esercitazioni, workshop, proiezioni, sedute e lavori di approfondimento individuale.



GLI OBIETTIVI DEL CORSO

Importare nelle imprese una nuova cultura di “RESPONSABILITÀ PERSONALE” per aumentare l’efficienza e l’efficacia delle organizzazioni;

Risvegliare nei lavoratori la passione e la motivazione per la propria professione e per la vita, in modo da renderli più produttivi;

Semplificare e facilitare i rapporti interpersonali tra le risorse umane;

Predisporre ad un cambiamento di mentalità e alla messa in discussione dei comuni e convenzionali modi di pensare, per lasciar germogliare nell’organizzazione la creatività;

Introdurre la serenità come valore chiave dell’esistenza.

Gestione sistemica: un modo alternativo per fare impresa



L'idea che vogliamo esportare nelle aziende è quella di una vera rivoluzione culturale. Inserire la formazione in azienda a supporto di un **cambiamento culturale** diventa indispensabile per guidare quei processi di rinnovamento imprenditoriale in grado di generare profitti, crescita e miglioramento continuo.

La figura che promuoviamo è quella di un formatore capace di divenire uno stimolatore pragmatico, che agisca, non solo a livello organizzativo, ma approfondisca le dinamiche aziendali interne (sia economiche che di gestione del personale).

A tal fine, il formatore, mediante incontri periodici di formazione in azienda potrà introdurre i partecipanti ad una cultura sistemica, rivisitando in tale ottica tutte le problematiche vissute dall'azienda stessa.

Questo modo di condurre gli incontri è finalizzato a stimolare l'**Apprendimento di Gruppo (Learning Organization)** in cui ognuno all'interno del team si sente motivato e partecipa nel creare soluzioni innovative, divenendo il costruttore consapevole di una nuova realtà aziendale.

La chiave di volta è quella di ridimensionare i limiti alla crescita, vivendoli per quello che sono: convinzioni limitanti. Le organizzazioni devono essere affrancate da

alibi quali le congiunture economiche sfavorevoli, l'ineadeguatezza del personale o del management, la mancata competitività del prodotto perché una volta trovato il punto debole della catena deve essere tutta l'impresa ad agire come un'unica **"organizzazione in apprendimento"** e varare delle soluzioni che vengano generate in gruppo.

È indispensabile allenarsi ad essere una squadra dove ognuno da il **meglio di sé** lasciando confluire le sue energie creative e di problem solving nel successo del gruppo. Le persone danno il meglio di sé quando non hanno problemi. I problemi sono sempre delle opportunità ma pochi sono in grado di coglierle perché non allenate a questo modo di vedere.

Lasciare che l'impresa continui ad essere limitata dalle convinzioni equivale ad accettare passivamente mancati profitti, scarsa competitività e personale poco motivato.

Poniamo la lente d'ingrandimento su una situazione comune a molte imprese: relazioni complicate con un cliente. Se non cogliamo dietro le richieste del nostro cliente, le dinamiche personali e non, che lo pongono in conflitto con il nostro operato, rischiamo non solo di perdere quel cliente ma di innescare un effetto domino negativo. Avere **personale allenato a confrontarsi con situazioni complesse**, in grado di cogliere la natura reale delle richieste del cliente diviene un punto di forza indiscutibile da cui partire.

INFORMAZIONI



NUOVA CULTURA D'IMPRESA
di Luigi Antonio Luciano Tattolo

Via Giovanni Pascoli, 18 - 76123 Andria (BT)

Tel/Fax 0883.56.69.12 - 349.40.28.700
info@vitastrategica.it

