

TEAM BUILDING

...by *RUGBY*

"il successo è sempre stato figlio dell'audacia"
Voltaire

Didattica

Durata del Corso: 40 ore di formazione in 5 giornate: 3gg d'aula + 2gg outdoor.

Periodo corso: Maggio-Giugno 2015

Articolazione: 1 sessione formativa d'aula di 3gg in 2/3 settimane;

2 sessione formativa outdoor di 2gg in formula one-week-end;

Orario: Matt (ore 9.00-13.00) – Pom* (ore 14.00-18.00)

Sede corso: Attività d'aula – in house presso l'azienda;

Attività outdoor – campo presso impianto sportivo.

Destinatari

Il corso si rivolge a imprenditori, manager, quadri e giovani talenti che vogliono dare un contributo determinante alle proprie aziende nell'individuare percorsi di innovazione in grado di catturare nuovi clienti, generare valore economico e offrire al mercato qualcosa di unico.

Numero di partecipanti: da 8 a 15 risorse.

Obiettivi del corso

Nelle imprese odierne il modello lavorativo individualistico non è più vincente. In qualunque settore si operi, il mercato richiede sempre più flessibilità ma anche specializzazione: elementi che difficilmente si possono trovare in una sola persona. Avere un buon team quindi è un requisito fondamentale per essere competitivi.

Per questo non basta avere individui ben preparati su determinati argomenti quanto avere un gruppo di persone che insieme formi una squadra.

I principi del rugby (**motivazione, avanzamento, sostegno, lavoro di squadra, leadership**... fra gli altri) sono fondamentali anche nel mondo del lavoro. Autorevolezza e non autoritarità è poi un principio di

comunicazione forte all'interno del team. Ci si sacrifica per il compagno di squadra perché se ne condividono gli obiettivi e gli sforzi, per il senso di appartenenza alla maglia, per qualcosa di forte che ci viene da dentro, un'urgenza interiore da contrapporre alla squadra avversaria.

In definitiva il percorso si propone di sviluppare abilità di gestione efficace dei collaboratori secondo i principi del team coaching;

- Apprendere metodi e tecniche portando a identificare azioni e soluzioni, favorendo il raggiungimento di risultati operativi più funzionali ad un incremento di performance e quindi di risultati;
- Generare motivazione e impegno nei collaboratori coordinando efficacemente azioni volte a creare sostegno, coesione e fiducia;
- Imparare ad allenare le potenzialità della squadra, ascoltando le necessità dei collaboratori anche attraverso l'utilizzo del feedback costruttivo;

Contenuti Specifici

Il programma TEAM BUILDING by RUGBY si articola in cinque giornate, ciascuna destinata ad ottenere differenti obiettivi, funzionali a sviluppare l'attitudine al rispetto dei principi dello sport ed in particolare il senso di squadra tipico del rugby.

1. **Incontro preparatorio:** è la sessione dedicata all'analisi degli "intangibile asset" presenti nel target audience e alla composizione della squadra.
2. **Primo tempo:** in aula, durante una giornata di approfondimento con i trainer per esplorare le dinamiche di gruppo e favorire il confronto e l'individuazione dei ruoli dei singoli partecipanti;
3. **Secondo tempo:** sempre all'interno di una giornata di formazione d'aula, in cui saranno analizzate sotto forma di metafore, role playing e giochi di ruolo, le differenze tra il gruppo e la squadra;
4. **Test match:** è l'outdoor in sessioni di campo, momenti in cui i partecipanti si confrontano con la propria squadra all'esterno dell'azienda. Attraverso le singole fasi del rugby si mettono in evidenza le similitudini tra il gioco del rugby e la vita in azienda le logiche e le strategie.
Una giornata e più di full immersion nelle dinamiche del gioco del rugby;
5. **Terzo tempo:** costituito da una sessione di campo e aula per condividere una strategia personalizzata sui temi critici, individuati in un'ottica di crescita manageriale e non di risoluzione temporanea dei problemi;

Durante le due giornate di outdoor i partecipanti saranno affiancati sul campo dal coach che ha preparato la squadra durante gli incontri preliminari, dal trainer esperto di rugby proveniente dal mondo dello sport e dai giocatori di una squadra di rugby professionistico che collaboreranno con i trainer e mostreranno come, le varie fasi del gioco del rugby, possano rappresentare i momenti della vita di una azienda, la capacità di adattarsi con flessibilità ai vari scenari e vivere con la consapevolezza che alle tue spalle c'è sempre un compagno pronto a darti sostegno.

Training&Partner

Federmanager Academy (FMA) è stata costituita nell'ottobre 2010 da Federmanager, per l'alta formazione dei manager del manifatturiero e dei servizi. Come per tutte le iniziative Jobiz, tutte le proposte sono supportate da una survey preliminare o da una needs analysis, in quanto il modello di apprendimento si fonda sulla centralità della domanda anziché sull'offerta di formazione, per assicurare interventi mirati sui fabbisogni effettivi.



Iscrizione

Il percorso formativo prevede l'alternanza di attività di coaching, di formazione tradizionale e di formazione esperienziale calibrate in funzione delle specifiche esigenze aziendali. Le aziende aderenti a Fondimpresa e Fondirigenti interessate alla partecipazione dei propri dipendenti, possono finanziare la quota d'iscrizione mediante l'utilizzo di voucher formativi. Le realtà interessate alla presentazione di un Piano di Formazione Aziendale potranno rivolgersi al personale di staff per un'analisi di fattibilità. I recapiti sono riportati al successivo par. **Contatti**.



Il percorso può essere attivato con un minimo di 8 partecipanti ed un massimo di 15.

Quota di Iscrizione € 1.800,00 (+ iva 22%) per partecipante

La quota d'iscrizione comprende:

- ✓ *Partecipazione a 40 ore di corso in 3gg in house con 1 trainer + 2gg outdoor con 2 trainer e giocatori*
- ✓ *Food&beverage per le 2 giornate outdoor;*
- ✓ *Attestato di partecipazione individuale;*
- ✓ *Materiale didattico, manuali e slides;*
- ✓ *Materiali di consumo, attrezzature di allenamento e impianto sportivo per l'outdoor.*

Contatti

Per tutte le informazioni sulla presente Scheda Corso o per una conoscenza più ampia dell'offerta didattica, contattare in orario di ufficio dal lunedì al venerdì i recapiti sotto riportati.

Il nostro staff sarà lieto di fornire tutte le informazioni necessarie per un'analisi più completa dei vantaggi offerti dalla Formazione Continua in termini di competitività del capitale umano.

Jobiz Formazione Srl

Via San Leonardo, 120 - loc. Migliaro – traversa Sabato Visco 24, 84131 Salerno

Tel+39 0893069891-Fax +39 0893069491

Segreteria Generale - Annalina Cerrato - info@jobizformazione.com

Uff. Prog.&Sviluppo - MariaPaola Cinelli - mariapaola.cinelli@jobizformazione.com

Direzione Amministrativa - Patrizia Porpora - patrizia.porpora@jobizformazione.com

Tracking

Data: 27FEB15 – **Codice Progetto:** PDE-RUG **Riesame n° 1.0 Training Partner:** FMA.