La sfida della fiducia: dall’efficacia all’eccellenza

La presenza di fiducia ha un impatto misurabile in termini di business e di incremento della produttività. Nei moderni sistemi, governati da internet e dall'economia globale, il tema della fiducia rappresenta sicuramente una grandissima sfida. Il corso vuole richiamare l'attenzione sul tema della fiducia e promuovere lo sviluppo di una specifica competenza manageriale: far aumentare il livello di fiducia nella propria organizzazione. Migliorare il livello di fiducia infatti, aiuta a velocizzare i processi, a rendere maggiormente fluida la comunicazione tra le varie funzioni, a migliorare la reputazione e ad accrescere la fidelizzazione della clientela.

Agenda (2 giorni)

I problemi cronici della leadership e loro soluzione:

le 4 leve del leader.

La fiducia come affidabilità personale:

il concetto di affidabilità personale
perché essere un esempio.

La fiducia come stile di relazione:

sviluppare mantenere ricostruire la fiducia
raggiungere i risultati attraverso gli altri.

La fiducia organizzativa:

creare e comunicare una visione
costruire team di successo.

La fiducia come reputazione:

creare un rapporto continuativo con i propri clienti
acquisire la fiducia degli stakeholder.

Obiettivi

Analizzare la propria affidabilità e capire come è percepita dagli altri.

Collegare il concetto di fiducia a quello di velocità e di aumento di redditività.

Apprendere un modello di leadership che sappia trasferire nella propria realtà la fiducia come importante leva culturale.

Destinatari e Prerequisiti

A chi è rivolto

Responsabili, Manager di linea, Ceo focalizzati sui risultati economici che vogliono migliorare le proprie capacità manageriali, relazionali e organizzative.

Prerequisiti

Nessuno.

Iscrizione

Quota di Iscrizione: 1.190,00 € (+ IVA)

La quota comprende la didattica, la documentazione, il pranzo e i coffee break. Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione.

Partecipazioni Multiple

Per le partecipazioni multiple che provengono da una stessa Azienda, è adottata la seguente politica di sconto:
10% sulla seconda
40% sulla terza
80% dalla quarta in poi.

Informazioni

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel 0862 452401 - fax 0862 028308
corsi@ssgrr.com

Reiss Romoli 2025

Date e Sedi

Date da Definire

Formazione in House

Il corso può essere svolto presso la sede del Cliente e personalizzato nei contenuti.

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel +39 0862 452401 - fax +39 0862 028308
email: corsi@ssgrr.com

Reiss Romoli 2025