



«I sabati di AICIM»

Persone ed evoluzione culturale: innovazione, errori e percorsi di cambiamento

20 febbraio 2021
h. 10.00

10.00: **Gianmarco Biagi** - Presidente AICIM e Holding 7p9

Introduzione

10.10: **Gianluca Sardelli** - Consigliere e Coordinatore Tavolo Sviluppo Competenze e Risorse Umane AICIM, Consulente di Management, Titolare dello Studiosardelli

Le persone all'interno dell'azienda

10.25: **Gianluca Gorlani** - Socio AICIM, Consulente aziendale, specialista nella sicurezza sul lavoro, #smartRSPP

Cambiamento tecnologico o delle persone?

10.40: **Ruggero Romano** - Socio AICIM, Consulente di Direzione, Titolare Studio Rider

FOOLPROOF, l'arte di aiutare le persone a non fare errori

10.55: **Mario Corsini** - Socio AICIM, Consulente di Management, Vendite, Rete Vendite, Formazione

Sviluppare il potenziale delle persone: coinvolgimento e ambiente lavorativo

11.10: **Domenico Roma** - Socio AICIM, Colonnello dell'Esercito Italiano

Esercitare il cambiamento: propensione ed esperienze applicative

11.25: Q&A



GIANLUCA SARDELLI

SOCIO FONDATORE DI AICIM,
COMPONENTE DEL BOARD,
COORDINATORE DEL TAVOLO:
SVILUPPO COMPETENZE E RISORSE UMANE,
CONSULENTE DI MANAGEMENT,
TITOLARE DELLO STUDIOSARDELLI



*LE PERSONE
ALL'INTERNO
DELL'AZIENDA*

IL CONTESTO IN CUI CI MUOVIAMO

Il tessuto economico del nostro Paese è formato da **tantissime PMI**, spesso piccole o micro aziende, che quotidianamente cercano il modo di far quadrare i loro conti.

Come AICIM abbiamo sempre sostenuto che “*piccolo è brutto*”, perché le nostre aziende hanno una **massa critica ridotta** per poter competere sui mercati internazionali di rilievo: Stati Uniti e Cina.

Spesso mancano, inoltre, di **un'organizzazione strutturata** che permetta loro di affrontare le difficoltà con sufficiente tranquillità.

COSA DEVONO FARE LE AZIENDE PER CRESCERE

- Il primo modo è quello per **linee interne**: l'azienda in questo caso **si ingrandisce** ma questa operazione necessita di diversi anni di lavoro per arrivare a compimento.
- Il secondo modo è quello per **linee esterne**: l'azienda in questo caso **si aggrega** ad altre realtà economiche complementari in modo da riuscire a dare le risposte che il mercato richiede.

Questa seconda soluzione avrà successo solo se ci sarà un **management dedicato** all'operazione e se questa si concluderà al massimo **entro 18 mesi**.

I QUATTRO PILASTRI PER CRESCERE

1. Business plan, mercati e prodotti;
2. Management;
3. Aggregazioni;
4. Finanza per lo sviluppo.

L'approfondimento di questi temi lo trovate nel libro scaricabile dal sito di AICIM:

<https://www.aicim.it/origini/>



LA STRUTTURA DELL'IMPRESA VA RIPENSATA

La maggior parte delle aziende italiane ha ancora una struttura produttiva di tipo **fordista-taylorista**.

Questo modello organizzativo **ha smesso di funzionare** molto tempo fa.

Bisogna ripensare l'azienda come momento di **socializzazione** e di **aggregazione**.

Occorre sfruttare le opportunità che la **tecnologia** mette a disposizione delle **aziende** e delle **persone**.

LE PERSONE ALL'INTERNO DELL'AZIENDA

Molte aziende italiane purtroppo pensano che **le persone** siano come dei **mattoncini della LEGO**, che possano essere incastrate a piacimento e rimangano **stabili** ed **immutate** nel tempo.

Le aziende si concentrano molto sui loro **modelli di business**, senza considerare in modo adeguato **le persone** che poi li dovranno far funzionare.



LE PERSONE

Le persone **sono molto di più del ruolo che ricoprono**. Ogni dipendente o collaboratore è **una miniera di informazioni e capacità**, che può dare un grande valore aggiunto alla vostra azienda.

La cosa importante è **motivarlo e coinvolgerlo** nel modo giusto, in maniera da **farlo sentire parte di un gruppo**, di una famiglia.

La **motivazione** nelle persone si attiva solo generando un **sogno**, un **obiettivo condiviso** da realizzare.

CREARE UNA NUOVA ALLEANZA

Tutti i **soggetti** presenti all'interno dell'azienda devono avere chiaro l'**obiettivo** a cui tendere, ciascuno deve fare il “**proprio pezzetto di lavoro**”.

- Gli **Imprenditori** devono avere la Visione e scegliere l'Obiettivo.
- I **Manager** devono organizzare e coordinare il lavoro necessario.
- I **Collaboratori** devono svolgere il lavoro nel modo migliore possibile.

Deve nascere un nuovo modo di stare in azienda, che permetta a ciascuno di realizzare i propri obiettivi.

IMPARARE A DELEGARE

Bisogna passare:

- da un modello organizzativo basato sulla **misurazione del tempo** trascorso in azienda;
- ad un modello organizzativo basato sul **raggiungimento degli obiettivi** assegnati.

Questo risultato si può raggiungere solo aumentando la **responsabilità personale** e **delegando** in modo adeguato.

UN CAMBIO DI PARADIGMA

Questa **rivoluzione copernicana** a cui le aziende italiane saranno sottoposte genererà momenti di tensione e confronto.

Imprenditori, manager e collaboratori, dovranno avere la capacità di **vedere i bisogni dell'altro**.

Solo con una **forte alleanza** tra questi tre soggetti le aziende italiane si potranno rialzare. La crisi economica che ha colpito il nostro Paese è molto importante.

CONTATTI

Le persone interessate ad approfondire questi temi lo potranno fare
all'interno del tavolo **Sviluppo Competenze e Risorse Umane**,
contattandomi

e-mail: gianluca.sardelli@aicim.it

cell: 335-5328248

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

