

LA SOSTENIBILITA' AZIENDALE

Attraverso il benessere dei dipendenti



ASSEPRIM
FEDERAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE





GABRIELE ACHILLI

Psicologo, Business Coach e Formatore

achilli@ptmanagement.it - www.ptmanagement.it



L'azienda cresce se
crescono le persone



Perché Giraffa?

Ho scelto la Giraffa come simbolo di PTM perché sono certo che come **manager/imprenditore** hai davanti a te **3 sfide**:

- 1. GUARDA LONTANO**, basta micro management, basta correre dietro alle emergenze: con il suo collo la giraffa vede lontano
- 2. ADATTATI** senza perdere la tua natura, proprio come la giraffa di Darwin
- 3. COLLABORA** e fai squadra: mentre una giraffa beve, le altre fanno la guardia.



CERCHI UN UFFICIO? AFFITTA UNA SCRIVANIA!
www.restart-coworking.it



Cap. 1 - L'uovo di Colombo

Il Personale è il tuo asset più prezioso



ASSEPRIM
FEDERAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE



Capitolo I – L'uovo di Colombo

Oggi scopriamo insieme come promuovere un ambiente di lavoro positivo, evitando che i più talentuosi mandino il Cv altrove o peggio decidano di fare solo «il loro compitino».

Che devi «prenderti cura» delle R.U. è un'ovvietà. Come fa la differenza.

I dipendenti sono l'asset cruciale per ogni azienda: generano fatturato e sostenibilità del business.
Più dei clienti?

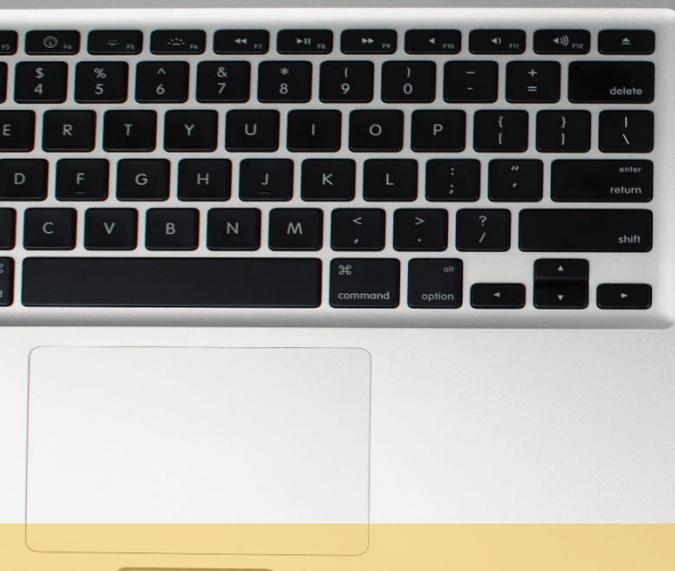
Sono loro che generano fatturato e utili. Sono loro che rendono SOSTENIBILE la tua azienda.



Capitolo I – L'uevo di Colombo

Cosa per voi è insostenibile?





Cap. 2 – Cosa è insostenibile per te

che guidi persone [come imprenditore/trice o come Manager]



ASSEPRIM
FEDERAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE



Cosa non ti fa dormire la notte:

E' insostenibile perdere denaro: → **UTILI & MARGINI**

E' insostenibile perdere controllo: → **I COLLABORATORI:**

1. Non si sbattono quanto vorresti
2. Non si trovano
3. Fanno gli «statali»
4. Non puoi fidarti e devi fare tutto tu

E' insostenibile perdere energia personale: → **STRESS & ANSIA**



A large iceberg floats in the ocean. The visible tip is small, while the submerged part is much larger, illustrating the concept of hidden costs. The background is a blue sky with white clouds and a blue sea.

17%

I COSTI NASCOSTI:

Trova la nuova persona:
costa 18% della RAL

Fai onboarding: costa 6
mesi di RAL

Rimani sotto staff: costa
ritardi, cattiva qualità,
stress, altri che si
licenziano

Un business coach conosce i
costi nascosti e sa ridurli



Sono insostenibili colleghi **SCARICABARILE**, colleghi **YES MAN** e colleghi **TOSSICI**



- Tu non lo sei
- Potresti averlo/a in staff
- Sono i più odiati dai tuoi collaboratori: su di loro non puoi contare
- Fermano il lavoro

- Tu non lo sei
- Potresti averlo/a in staff
- Ti illudono che hai il controllo
- Solleticano il tuo ego e ti stanno manipolando

- Tu potresti esserlo
- Esauriscono, fanno ammalare gli altri, distruggono il lavoro
- Uccidono la motivazione

Un business coach conosce gli antivirus contro ciascuno di questi atteggiamenti umani e ti allena a gestirli





E' insostenibile avere DIPENDENTI

I dipendenti dipendono da te

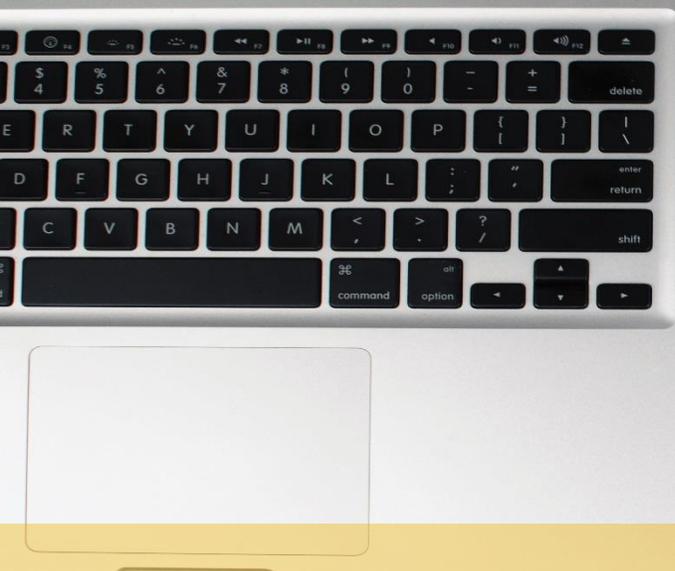
I collaboratori partecipano

Nel tuo cerchio magico non ci
devono essere:

- Dipendenti
- Parenti: fidati ma non all'altezza
 - Assunti perché eri in
emergenza e ti servivano due
braccia in più per finire il lavoro

Un business coach ti allena a
creare squadre che collaborano





Cap. 3 – Cosa è insostenibile per loro

Cosa chiedono i tuoi collaboratori per lavorare meglio?



ASSEPRIM
FEDERAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE



Capitolo II – Cosa ti chiedono?

Cosa è insostenibile per i vostri dipendenti?



**E' insostenibile lavorare in
luoghi BUI & BRUTTI:**

- Torri gemelle
- 24h al -1
- Caffè in sgabuzzino
- 80k di infissi
- Luce naturale

Scegli un Business Coach che ne
sappia di welfare e buste paga





E' insostenibile essere il vostro parafulmine:

- la Lazio
- l'IVA
- Il Bilancio 2023

Hai mai fatto un check up personale per meglio gestire i tuoi limiti personali?



Oltre allo stipendio cosa c'è?

- Formazione?  corsi, trasferte, fiere, eventi
- Esperienze umane?  con chi lavorerò, per che scopo
- Formazione sul campo con il mio capo?  il capo mi segue e mi fa imparare

Che capo sei? Nell'era dei dati, il dato più prezioso è conoscere se stessi



Le persone hanno bisogno di ...

- **Stipendio certo**
- **TFR liquido**
- **Obiettivi annuali, Obiettivi a 10 anni**
- **Leader coraggiosi** che ispirino fiducia e sicurezza, e perché no, che ti portino sulla luna! (che sono gli obiettivi a 10 anni)
- **KPI** (che sono fanno raggiungere gli obiettivi annuali)
- **Continuità** aziendale e passaggi generazionali
- **Piani di carriera** per investire energie nella tua azienda e decidere di restare
- **Stare in famiglia entro le 18.30**
- **Stima di me** come persona

Grazie al Business Coaching ti alleni a riconoscere tutto questo e ad usarlo nel business



3 storie di Clienti titolari di PMI

che hanno scelto di fare Business Coaching



ASSEPRIM
FEDERAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE



Cap. 4 – Tre storie di clienti titolari di PMI

che hanno scelto di fare Business Coaching per migliorare «la sostenibilità aziendale»



ASSEPRIM
FEDERAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE



TESTIMONIANZE

[Dicono di noi]

Azienda produttiva nazionale – Settore abbigliamento,
80 dipendenti

PRIMA

- Confusione
- Stanchezza e demotivazione
- Assenza di visione

DOPO

- Chiarezza strategica
- Focus operativo

+300%

di utile

TESTIMONIANZE

[Dicono di noi]

Clinica privata chirurgica

PRIMA

- Timore del titolare e paura nell'affrontare le sfide imprenditoriali
- Blocco ai piani di crescita

DOPO

- Chiarezza strategica
- Leadership empowered

2

nuovi centri aperti, in pieno covid!

TESTIMONIANZE

[Dicono di noi]

Studio professionale

PRIMA

- Timore del titolare a gestire carichi di lavoro superiori
- Ansia e blocco

DOPO

- Stesura piano operativo
- Riorganizzazione interna

+ 25%

di fatturato

TESTIMONIANZE

[Dicono di noi]

Rete di agenti di commercio – Settore ITC

PRIMA

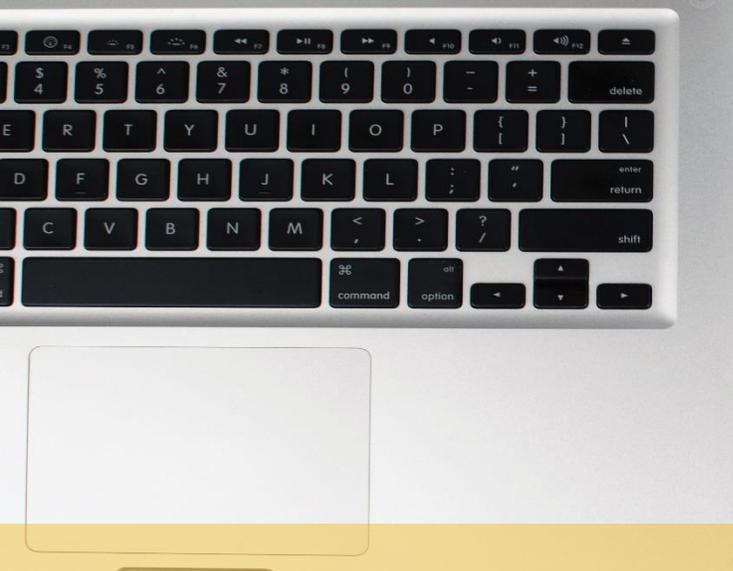
- Scarsa conoscenza delle tecniche di vendita
- Propri punti deboli come ostacolo alla vendita

DOPO

+17%

incremento medio di fattura nei 3 mesi successivi al training

Uso dei propri punti deboli come facilitatore alla vendita



Cap. 5 – Che fare

«la sostenibilità prima di tutto»



ASSEPRIM
FEDERAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE



I fondamentali

- Gestione del tempo  cintura nera di T.Mgmt o PERDI SOLDI
- Comunicazione efficace  una decisione su un tavolo di troppo e PERDI SOLDI/GUADAGNI STRES
- Setting/Luogo di lavoro  fate un giro su immobiliare.it -> lavorereste in un posto così?



Fai bene i conti: cosa è sostenibile

- Fare Coaching per essere un capo migliore costa?  riduci stress, aumenti i margini
- Abbellire l'ufficio costa?  aumenti la produttività e l'affezione
- Formare i dipendenti costa?  è più efficace un percorso. Usa la formazione finanziata

E POI ...

- Il 17% di turn over costa
- La cattiva comunicazione costa

Convenzione sconto 15% sui percorsi di
Business Coaching





GABRIELE ACHILLI

Psicologo, Coach e Trainer

achilli@ptmanagement.it - www.ptmanagement.it



L'azienda cresce se
crescono le persone

