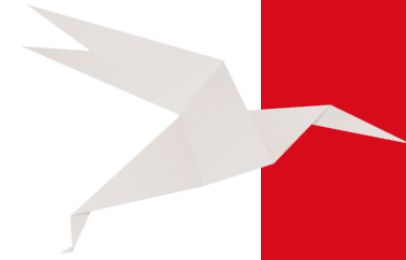


Divisione Formazione & Fondi Interprofessionali

Formare e Formarsi 2020

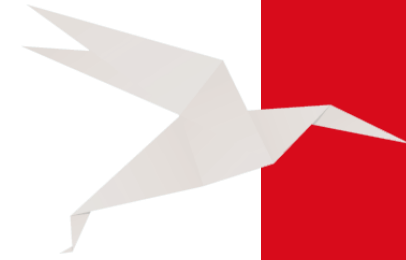


La Formazione Indispensabile



1. Covid-19: *effetto Cigno Nero* sulla Divisione Formazione
2. Trasformazione manageriale
3. Trasformazione del business
4. Capitale umano

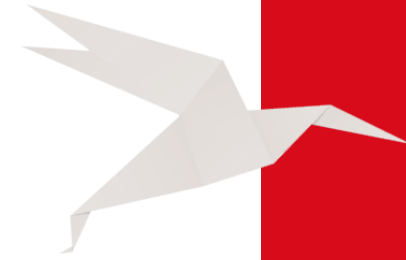
Effetto Cigno Nero



Il Covid-19 ha avuto un forte impatto anche su un'organizzazione come quella di Etjca, e l'annessa Divisione Formazione & Fondi Interprofessionali, con conseguenze nella **leadership** e nella gestione sia delle persone, sia dei team a distanza con effetti anche sul **business**.

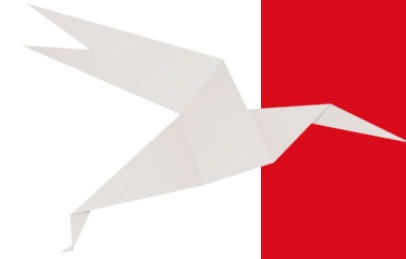
Con quali implicazioni?

Trasformazione manageriale



La Divisione scontava già una gestione orizzontale delle persone.
La variabile Covid-19 non ha fatto altro che **potenziare** e finalizzare meglio una leadership orizzontale del nostro supervisor, con annessa forte delega e **responsabilizzazione** verso i collaboratori e i referenti sales d'area.

Trasformazione del business

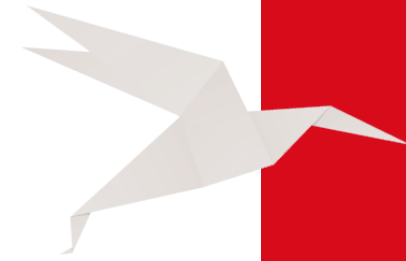


Pensare al di là del già conosciuto e radicato, ha permesso di sperimentare collegamenti, business diversificati nonché una forte relazione interna tra i sales e le filiali sul territorio.

La conseguenza, è stato il **potenziamento di alcuni business**:

- Industria & Transizione 4.0
- Credito e Finanza Agevolata
- Fondo Nuove Competenze
- Formazione e Consulenza 4.0 / Digital Transformation
- Focus nuovi contenuti / aree sensibili per le PMI

Capitale umano



L'obbligo di distanziamento ha focalizzato meglio la relazione e il feedback tra persone attraverso la **condivisione di tendenze, reazioni, casi di successo e sentiment** tra interlocutori interni ed esterni a valenza Regionale o Nazionale.

Le piattaforme digitali hanno permesso una gestione a distanza delle persone, con momenti di **formazione/autoformazione indispensabile** e monitoraggio degli stati di avanzamento dei progetti e delle soluzioni sperimentate sul campo.

L'attuazione di un modello relazionale fluido, smart dall'alto verso il basso ha creato certezza e fiducia nelle persone con annesso aumento del fatturato e centratura del budget nel 2020 non tanto malgrado... ma grazie al Covid-19.

Contatti

Emanuel Benedetti

Sales Account Nord-Ovest

E ebenedetti@etjca.it

T 02 22 225 595

M 340 49 74 915