

Regola #1- Selezionare il Talento



LA SELEZIONE E' LA STRATEGIA AZIENDALE

COME ATTIRARE LE PERSONE MIGLIORI

COME RENDERLE PERFORMANTI

COME FARLE CRESCERE

COME FARLE RIMANERE





MIGLIORARE PER RIMANERE I MIGLIORI

#1

#2

#3

#4

#5

#6

#1

PRENDITI CURA

DELLE PERSONE



SCOPRICI



**LE PERSONE NON
ABBANDONANO L'AZIENDA,
ABBANDONANO IL MANAGER.**



H 2 H



LE PERSONE

AL  **CENTRO** **DEL**
BUSINESS



insostituibile



irresistibile



***DOBBIAMO CAMBIARE I
PARAMETRI DI
VALUTAZIONE
STRATEGICA***

PERSONE = #1

DIFFERENZIAZIONE

- Jack Welch



PERSONE = #1

DIFFERENZIAZIONE

***ASSIOMA: SE DUE
PERSONE LA PENSANO
NELLO STESSO MODO UNO
DEI DUE E' SUPERFLUO***



INNOVAZIONE

**come la DIETA: SIAMO
CIO CHE
MANGIAMO.**



“Diventerai come le cinque
persone che frequenti di
più— questa può essere una
benedizione o una maledizione.” —Billy Cox



Da:
“noi siamo ciò che mangiamo”
A
**“noi siamo le persone che
frequentiamo”**

(Sul lavoro passiamo l'80% ??? del nostro tempo ...)

**ogni decisione di rapporto o di partnership (dipendente,
fornitore, cliente, ecc, ecc), è una decisione strategica**

su:

INNOVARE SI O NO



ATTEGGIAMENTO VS TALENTO

... ASSUNTO PER IL TALENTO,

LICENZIATO PER L'ATTEGGIAMENTO ...



ATTEGGIAMENTO

è la principale
differenza tra

amore e **odio!***

***NoN semplicemente “mi piace” e “non mi piace”**



***“lo sviluppo può aiutare persone
fantastiche a diventare ancora meglio —***

ma se

***avessi un dollaro da spendere,
io spenderei***

***70 cents per avere
la persona giusta davanti alla
porta.”***

—Paul Russell, Leadership and Development director, Google



SELEZIONARE PERSONE

TALENTO

TECNICHE

CONOSCENZE

ESPERIENZE

ATTEGGIAMENTI

INTELLIGENZA

VOLONTA'



“Esistono molti talenti, che sono i talenti giusti , che più dell’esperienza, intelligenza e volontà sono i requisiti per eccellere” – *Marcus Buckingham*



TALENTO:

**AL LAVORO HAI
L'OPPORTUNITA' DI FARE
OGNI GIORNO LA COSA
CHE SAI FARE MEGLIO ?**



che cosa ti aiuterà maggiormente ad avere successo nel lavoro e nella vita ?

21%

A. Sviluppare i tuoi punti di forza

79%

B. Fissarti sulle tue debolezze



Quando parli con il tuo capo dei tuoi risultati, passi la maggior parte del tempo a parlare di ...

24%

A. punti di forza

36%

B. Punti deboli

40%

A. Problemi



Quale percentuale della tua “giornata tipo” spendi nel giocare coi tuoi punti di forza ?

12%

A. Qualche ora al giorno

38%

B. Qualche ora alla settimana

50%

C. Qualche ora al mese



A 3D rendering of a glass pyramid on a dark surface. A white light beam enters from the left, passes through the pyramid, and is refracted into a vibrant rainbow spectrum that extends to the right. The pyramid is highly reflective and has a sharp shadow on the surface below it.

I.R.I.S. Corporate Analysis



Report view

Analyze

Income Statement
Cash Flow
Balance Sheet

Income

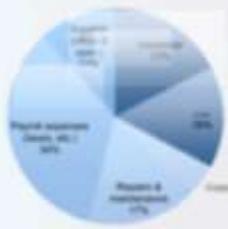
Revenue	100,000
Cost of Goods Sold	(40,000)
Gross Profit	60,000
Operating Expenses	(20,000)
Operating Income	40,000
Interest Expense	(5,000)
Income Tax Expense	(10,000)
Net Income	25,000

Taxes Payable

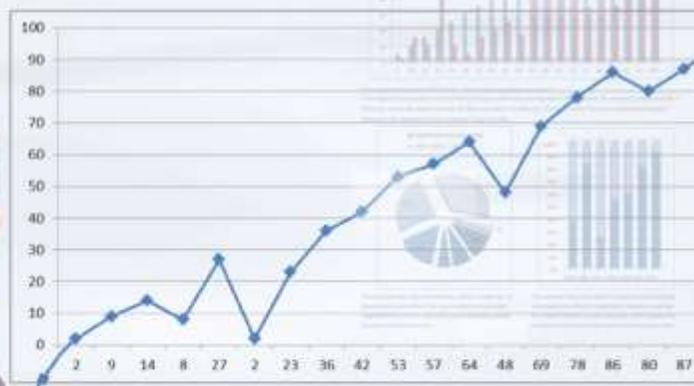
Income Tax	10,000
Property Tax	5,000
Sales Tax	5,000
Total Taxes Payable	20,000

Balance Sheet

Assets	Liabilities	Equity
Cash	Accounts Payable	Common Stock
Accounts Receivable	Notes Payable	Retained Earnings
Property, Plant & Equipment	Long-Term Debt	
Intangible Assets		
Total Assets	Total Liabilities	Total Equity



Consolidated Statements of Cash Flows graph



Strength Analysis



**La selezione è
la tua eredità
verso i tuoi colleghi ...**



Fai di questo Mondo
un posto migliore !

