



E-LEARNING

Livello 5



Cofinanziato dall'Unione europea

Finanziato dall'Unione europea. Le opinioni espresse appartengono, tuttavia, al solo o ai soli autori e non riflettono necessariamente le opinioni dell'Unione europea o dell'Agenzia esecutiva europea per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione europea né l'EACEA possono esserne ritenute responsabili.

WA11: Team e autogestione

5.1 Agire come manager

LO5.14 Dimostrare la capacità di comprendere gli obiettivi dell'organizzazione.

LO5.15 Dimostrare la capacità di prendere decisioni (nell'ambito del quadro fornito dall'azienda o dall'organizzazione) e di riconoscerne la responsabilità.

LO5.16 Dimostrare la capacità di raggiungere un obiettivo credendo in se stessi e nelle proprie capacità.

LO5.17 Negoziare in ambito commerciale

LO5.18 Dimostrare la capacità di pensare in anticipo (prevedere) e di prepararsi per il futuro.

LO5.19 Dimostrare la capacità di interessarsi all'organizzazione al di là del proprio ruolo.

LO5.20 Dimostrare attitudine all'imprenditorialità

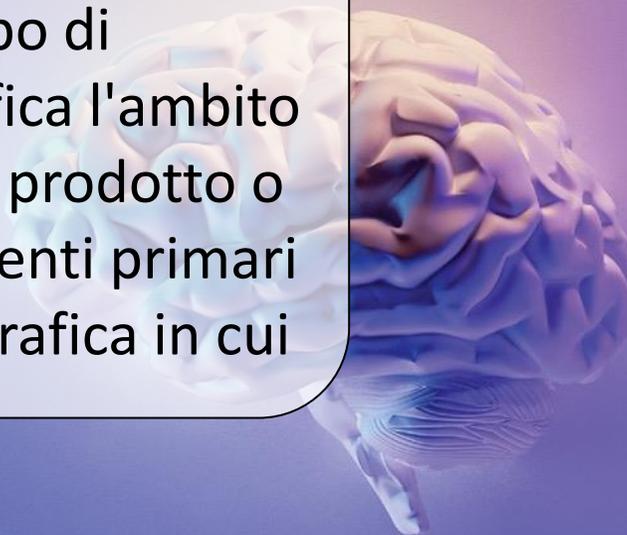


Mappa del percorso



Dichiarazione di missione

Una **dichiarazione di missione** è una breve dichiarazione dello scopo di un'organizzazione, che identifica l'ambito delle sue operazioni: il tipo di prodotto o servizio che fornisce, i suoi clienti primari o il mercato e la regione geografica in cui opera.



Dichiarazione di missione

Tre componenti essenziali:

- **Mercato chiave:** Chi è il vostro cliente target?
- **Contributo:** Quale prodotto o servizio fornite a quel cliente?
- **Distinzione:** Cosa rende unico il vostro prodotto o servizio, in modo che il cliente scelga voi?

- **Concentrarsi sul risultato finale**
- **Importanza del lavoro dei dipendenti**
- **Aspetti ambientali**
- **Lavoro di squadra**



I valori fondamentali sono la base su cui i membri di un'azienda prendono le decisioni, pianificano le strategie e interagiscono tra loro e con gli stakeholder.



- Responsabilità
- Equilibrio
- Impegno
- Comunità
- Diversità
- Potenziamento
- L'innovazione
- Integrità
- Proprietà



Comunicare la missione al team

1.
Contestualizzare le attività

2.
Capire cosa contribuisce alla missione

3.
Identificare i valori fondamentali

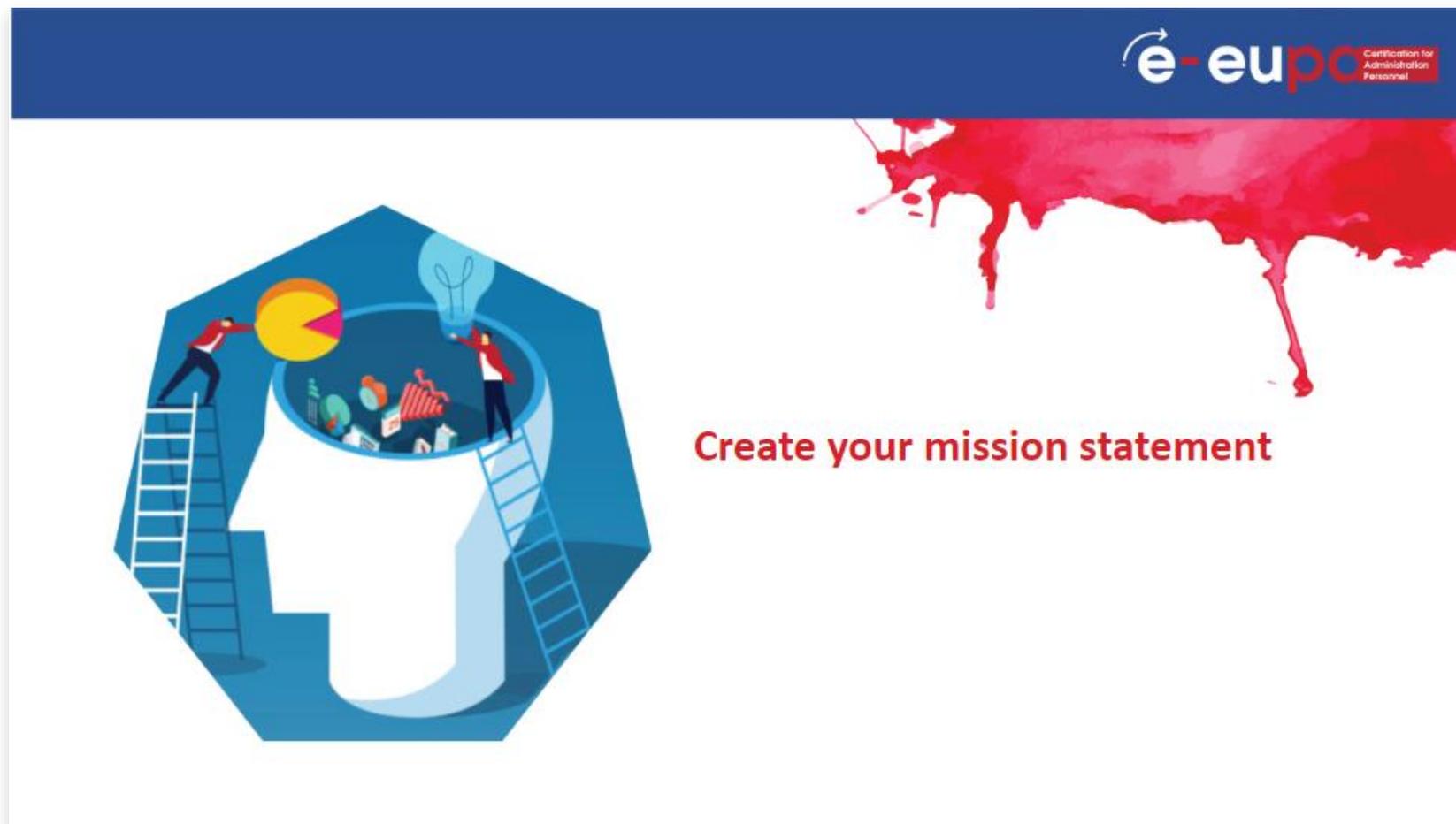
4.
Identificare gli obiettivi chiave

5.
Delineare il futuro desiderato

6.
Creare il quadro generale

Quiz

Il pulsante Quiz è attivo, in modo che il quiz possa essere elaborato.



- **Prendere decisioni razionali** significa utilizzare analisi, fatti e un processo graduale per giungere a una decisione.
- Un processo preciso e analitico da utilizzare per prendere una decisione basata sui fatti.

- Definire il problema
- Identificare i criteri decisionali
- Assegnare i pesi ai criteri
- Sviluppare le alternative
- Valutare queste alternative
- Selezionare i migliori

Ponderazione dei criteri decisionali - esempio

È possibile assegnare un totale di 100 punti e poi assegnare una quantità diversa a ciascun criterio, a seconda delle proprie esigenze e caratteristiche, ad es.

1. Costo - 30 punti
2. Morale - 10 punti
3. Livelli di rischio - 10 punti
4. Risparmio sui costi - 25 punti
5. Ritorno sull'investimento - 25 punti

TOTALE - 100 punti

✔ Quiz

Il pulsante Quiz è attivo, in modo che il quiz possa essere elaborato.

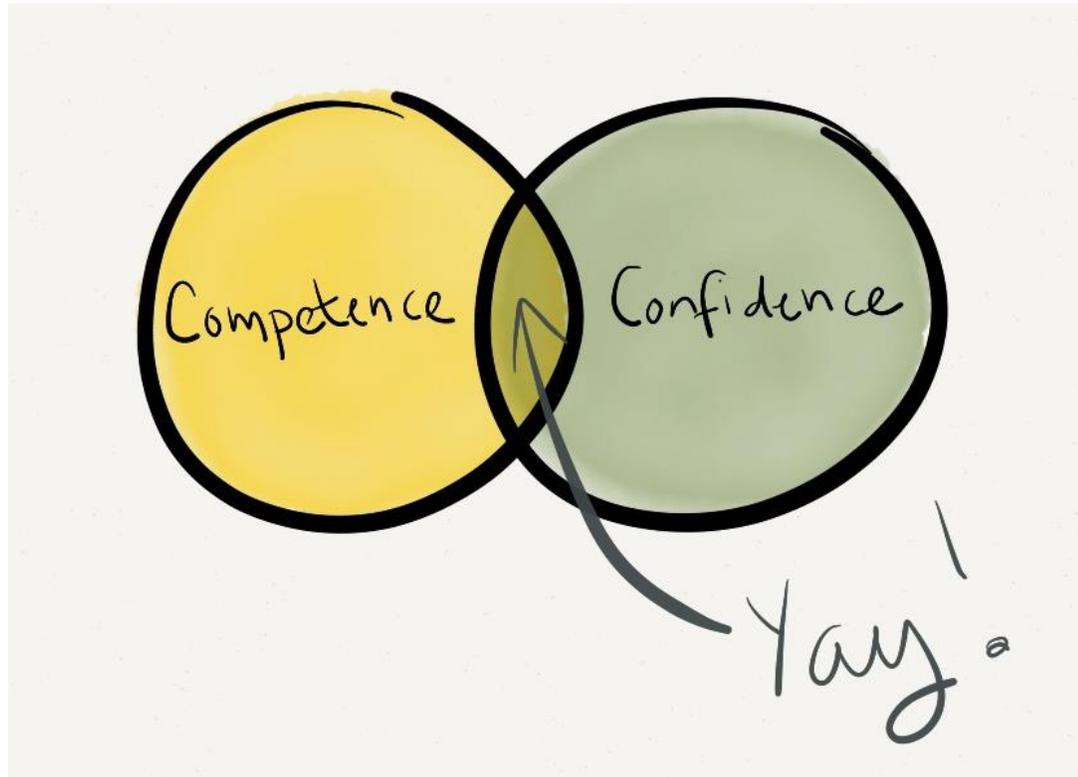


Che cos'è la fiducia in se stessi?



Che cos'è la fiducia in se stessi secondo lei?

Che cos'è la fiducia in se stessi? Certification for Administration Personnel



- "Credete in ciò che è in linea con i vostri bisogni, perché solo con tale credenza il bisogno è soddisfatto... Abbiate fede che potete farcela con successo, e che i vostri piedi sono tesi alla sua realizzazione".

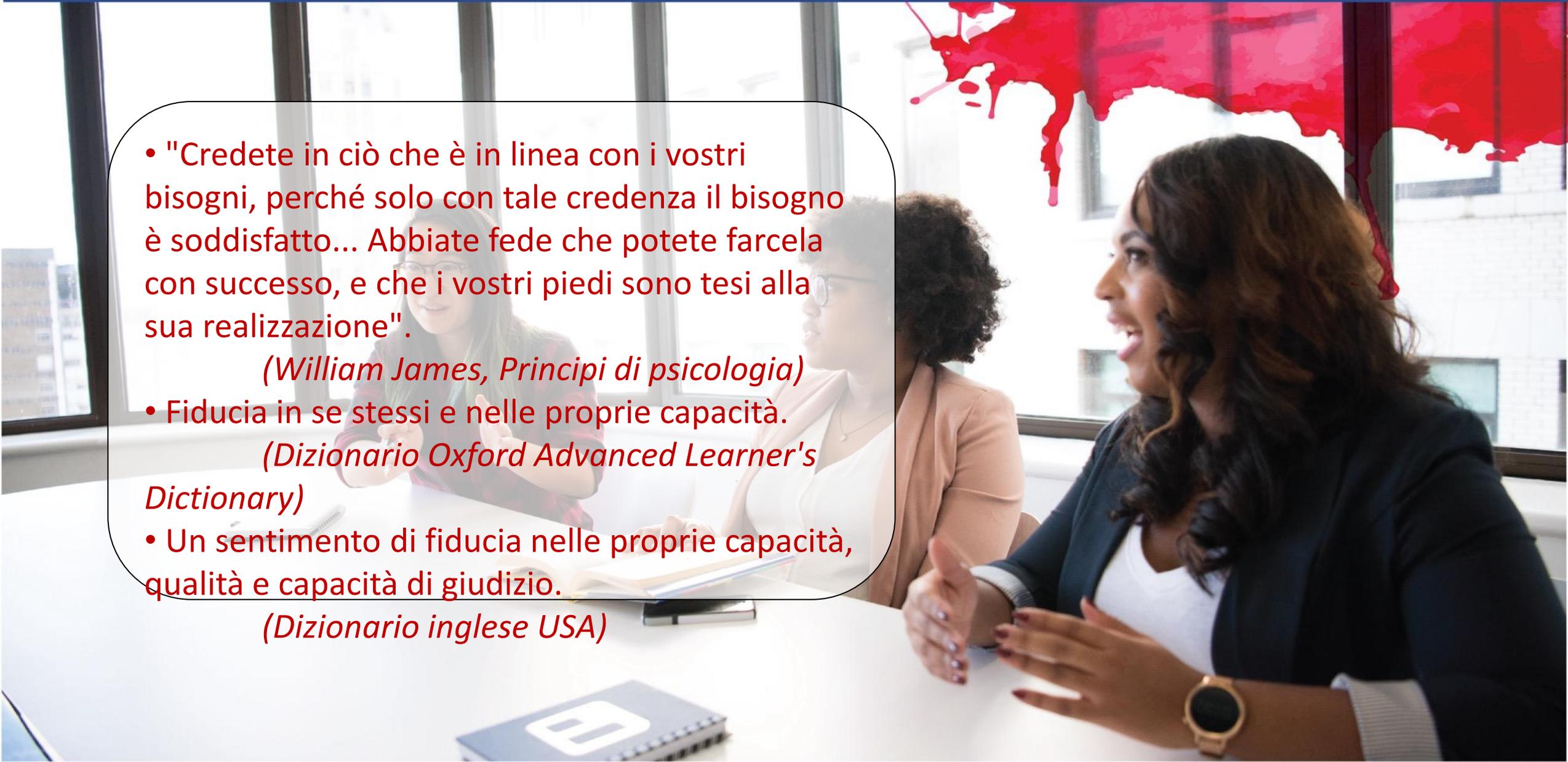
(William James, Principi di psicologia)

- Fiducia in se stessi e nelle proprie capacità.

(Dizionario Oxford Advanced Learner's Dictionary)

- Un sentimento di fiducia nelle proprie capacità, qualità e capacità di giudizio.

(Dizionario inglese USA)



Tipi di fiducia in se stessi

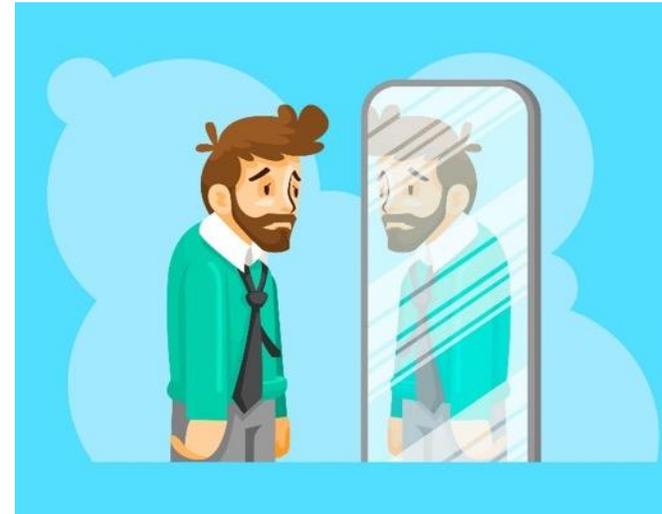
- Scarsa fiducia in se stessi
- Fiducia in se stessi ottimale
- Fiducia eccessiva



Come migliorare la fiducia in se stessi

1. Pianificare e prepararsi all'ignoto.
2. Imparare, raccogliere conoscenze e formarsi.
3. Praticare il pensiero positivo.
4. Parlate con gli altri e seguite le loro indicazioni.
5. Raccogliere l'esperienza.
6. Siate assertivi.
7. Evitare l'arroganza.

- 1) Sensazione di infelicità
- 2) Sensazione di ansia
- 3) Sentimento di inferiorità o superiorità
- 4) Impazienza o irritazione verso se stessi o gli altri
- 5) Obiettivi orientati all'esterno
- 6) Negatività



- 1) Responsabilità
- 2) Impegno verso gli obiettivi
- 3) Genuinità
- 4) Personalità indulgente
- 5) Valori interni
- 6) Positività
- 7) Miglioramento personale



- L'autoefficacia è la convinzione di una persona di essere in grado di raggiungere un obiettivo o un compito specifico.
- In genere corrisponde al livello di competenza che un individuo sente di avere.
- La competenza può variare da una situazione all'altra.



In order to succeed, people need a sense of self-efficacy, to struggle together with resilience to meet the inevitable obstacles and inequities of life.

— Albert Bandura —

AZ QUOTES

- 1) Paura dei rischi
- 2) Paura dell'incertezza
- 3) Sentimento di fallimento
- 4) Gestione delle impressioni



✔ Quiz

Il pulsante Quiz è attivo, in modo che il quiz possa essere elaborato.



- La negoziazione è parte integrante della vita quotidiana.
- Nel mondo degli affari, tuttavia, è un'abilità fondamentale.
- Non è una questione di fortuna, ma di...:
 - Disciplina
 - Perseveranza
 - Pratica
 - Preparazione

Negoziazione commerciale*

*Il quadro di negoziazione commerciale: MARIUS
PETRESCU, ROXANA DINESCU, DELIA POPESCU

La negoziazione commerciale si
compone di tre elementi
fondamentali:

- Gli attori: il venditore e l'acquirente
- Le differenze: di obiettivi, di informazioni, di statuti, di valori
- Il desiderio di stipulare un accordo

- 1. Ascoltare e comprendere i problemi e il punto di vista dell'altra parte.**
- 2. Preparatevi.**
- 3. Mantenete le trattative professionali e cortesi.**
- 4. Comprendere le dinamiche dell'affare.**
- 5. Redigere sempre la prima versione dell'accordo.**
- 6. Siate pronti a "giocare a poker" e ad andarvene.**
- 7. Evitare di scendere continuamente a compromessi**
- 8. Tenete presente che il tempo è importante.**
- 9. Non ignorare le alternative.**
- 10. Non rimanete bloccati su un unico problema.**
- 11. Identificare chi è il vero decisore.**
- 12. Non accettate la prima offerta.**
- 13. Fate le domande giuste.**
- 14. Preparate una Lettera di intenti o un Foglio di condizioni che rifletta l'accordo.**
- 15. Ottenete feedback e consigli dal vostro manager, dai colleghi, dagli avvocati, ecc.**

✔ Quiz

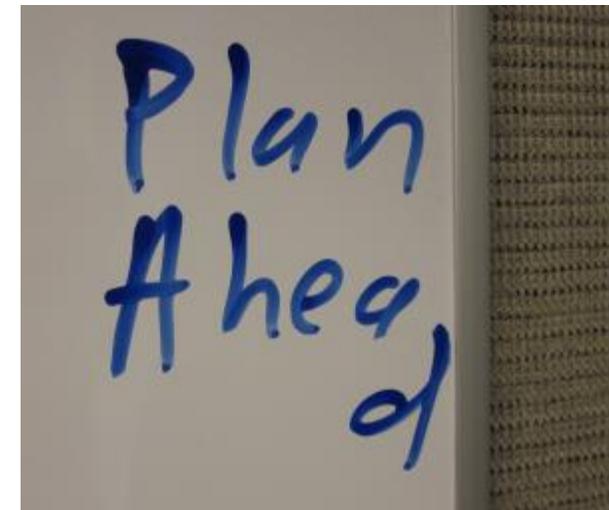
Il pulsante Quiz è attivo, in modo che il quiz possa essere elaborato.



Negotiation tactics

28

Guardare avanti è un'abilità fondamentale per i leader e gli imprenditori di successo, perché se si riesce a prevedere il mercato, i vantaggi possono essere enormi.



Modelli qualitativi:

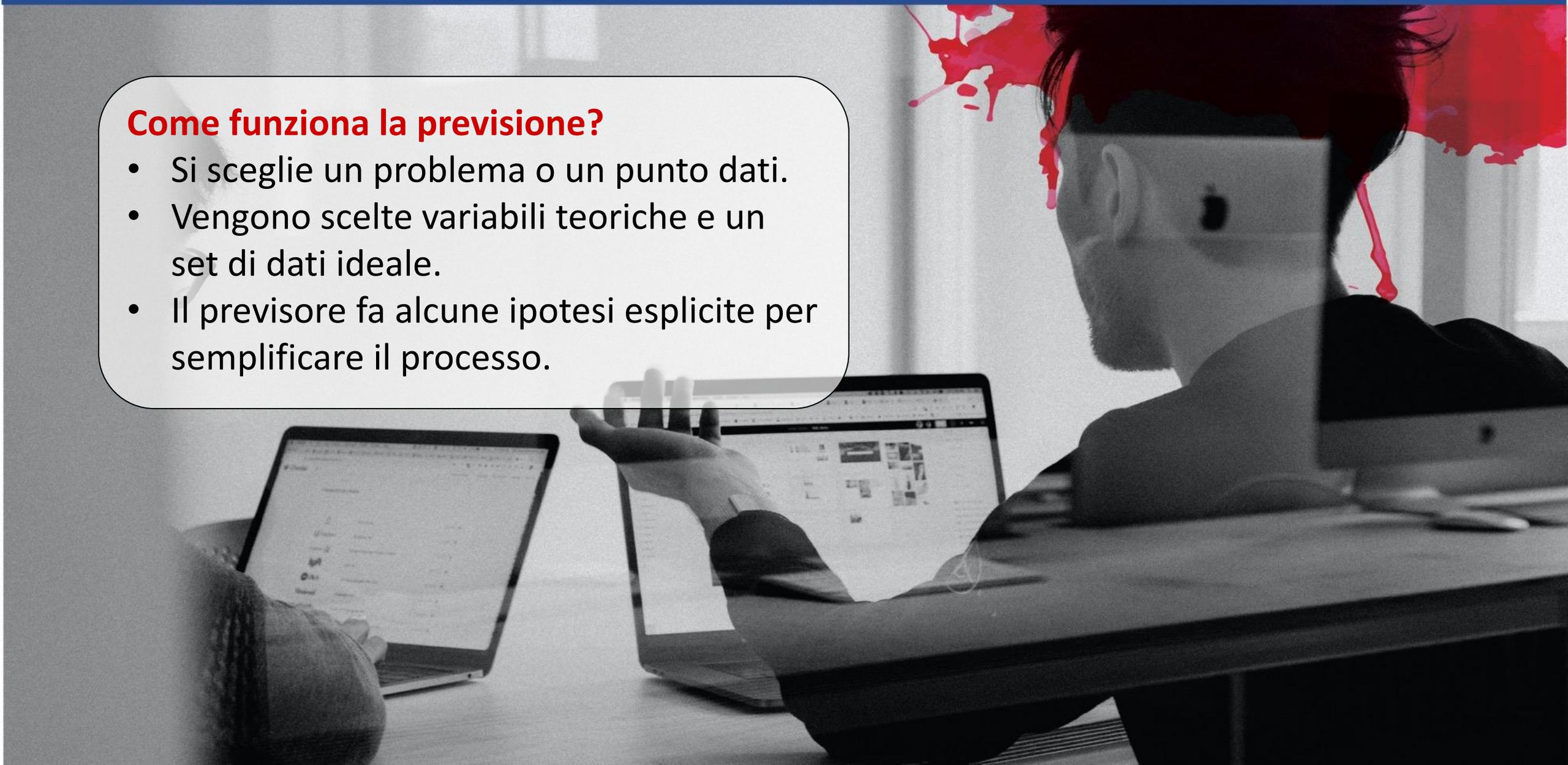
- Hanno successo con le previsioni a breve termine.
- Sono guidati da esperti.
- Può essere utile per prevedere il successo a breve termine di aziende, prodotti e servizi.
- Presenta dei limiti dovuti al fatto che si affida alle opinioni piuttosto che ai dati misurabili.

Modelli quantitativi:

- Eliminare l'elemento umano dall'analisi.
- Si preoccupano solo dei dati.
- Prevedere la posizione di variabili come le vendite, il prodotto interno lordo, i prezzi delle abitazioni e così via, nel lungo periodo, misurato in mesi o anni.

Come funziona la previsione?

- Si sceglie un problema o un punto dati.
- Vengono scelte variabili teoriche e un set di dati ideale.
- Il previsore fa alcune ipotesi esplicite per semplificare il processo.



Il processo in 5 fasi di Bill Bartmann:

1. Prendete le distanze dalla vostra attività per acquisire una prospettiva.
2. Pensate ai vettori.
3. Agite prima di essere completamente pronti.
4. Non date per scontato di sapere cosa vogliono e di cosa hanno bisogno i vostri clienti.
5. Non aspettatevi la convalida e il conforto sociale.



✔ Quiz

Il pulsante Quiz è attivo, in modo che il quiz possa essere elaborato.



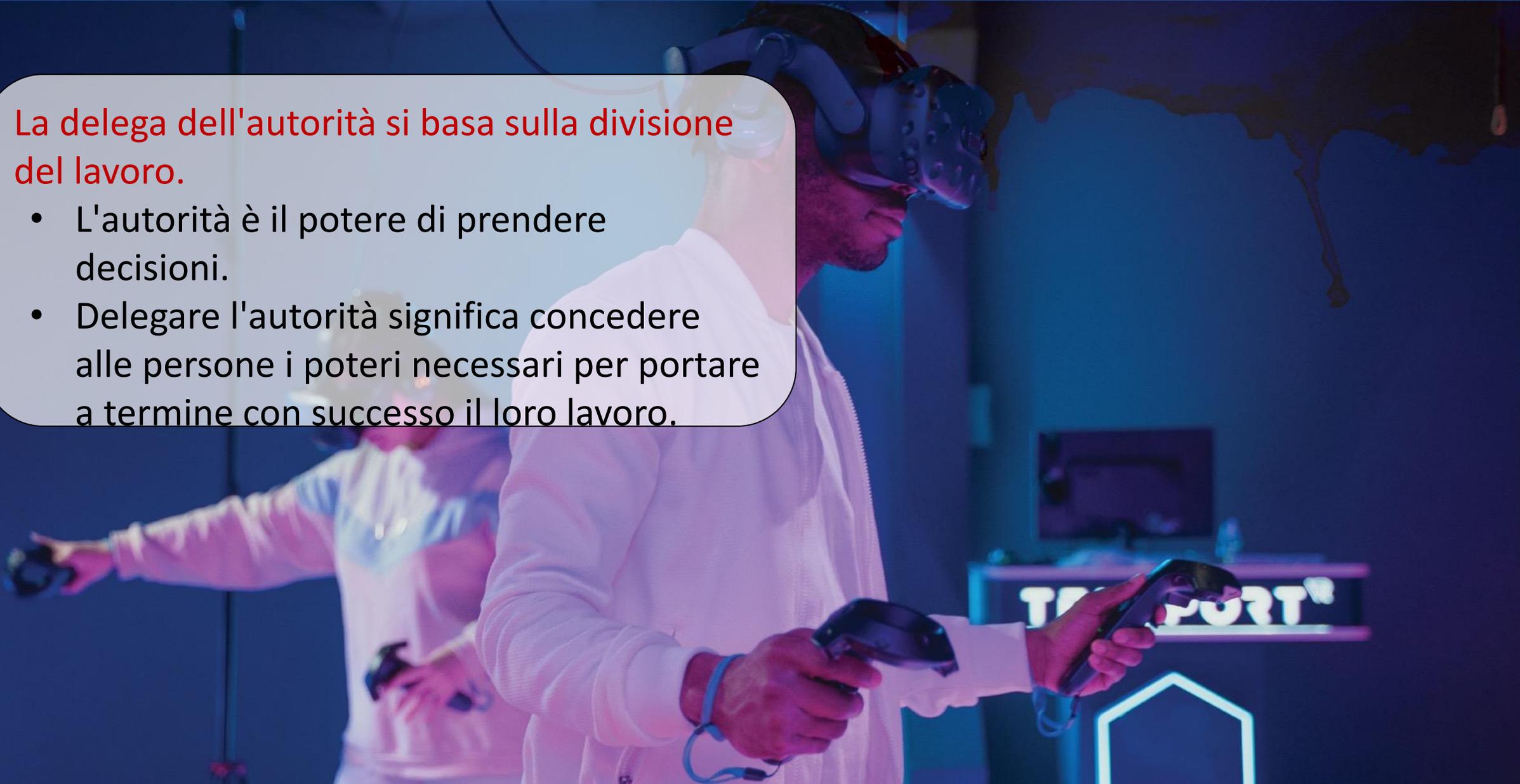
Limiti dell'autorità

1. Limiti legali
2. Limiti biologici
3. Limitazioni fisiche
4. Limiti tecnici
5. Limiti economici
6. Limiti di delega dell'autorità



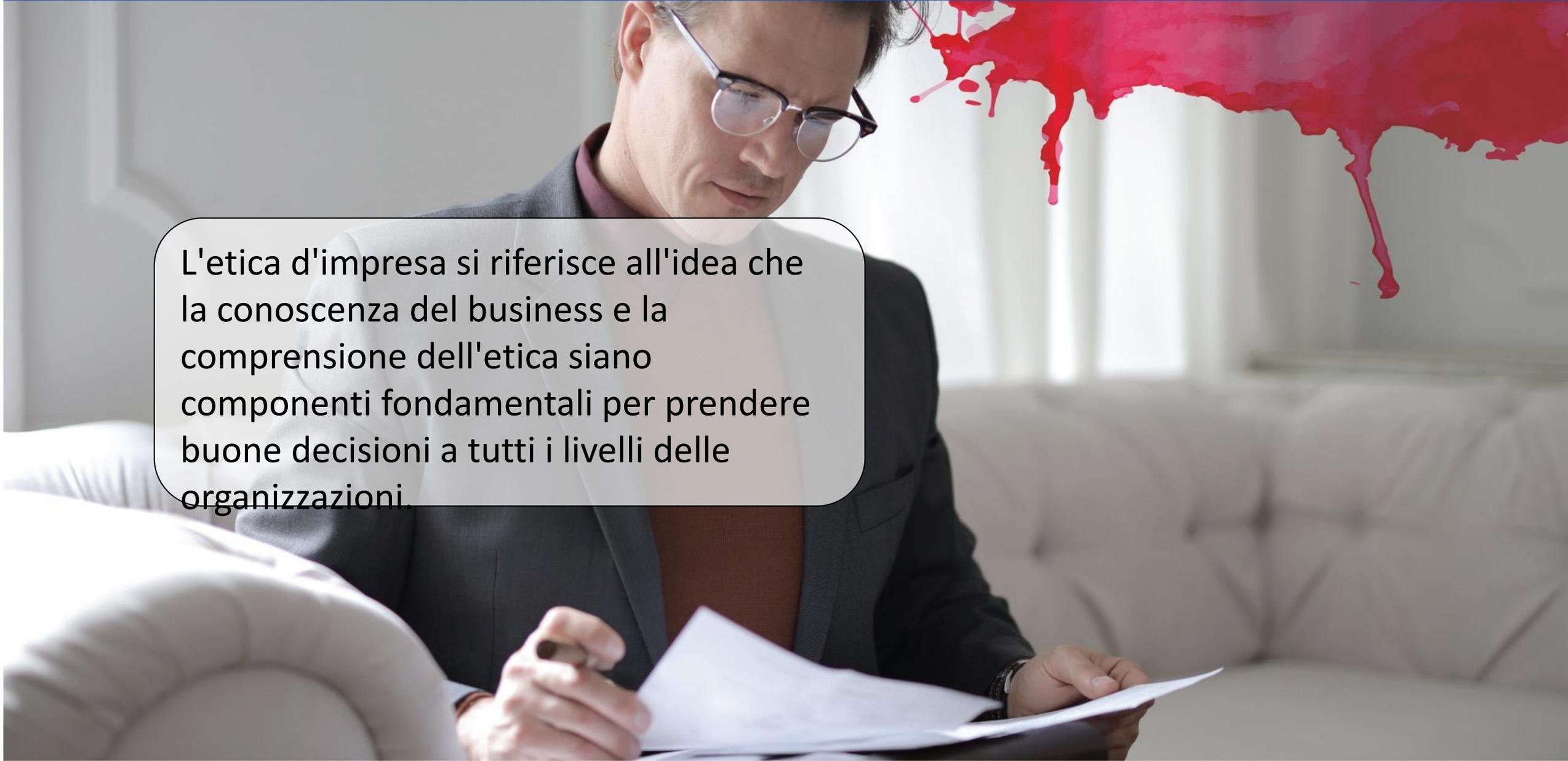
La delega dell'autorità si basa sulla divisione del lavoro.

- L'autorità è il potere di prendere decisioni.
- Delegare l'autorità significa concedere alle persone i poteri necessari per portare a termine con successo il loro lavoro.



**Secondo Michael Frese e Doris Fay,
l'iniziativa è:**

"Comportamento lavorativo che si caratterizza per la sua natura auto-avviante, per il suo approccio proattivo e per la sua perseveranza nel superare le difficoltà che si presentano nel perseguimento di un obiettivo".



L'etica d'impresa si riferisce all'idea che la conoscenza del business e la comprensione dell'etica siano componenti fondamentali per prendere buone decisioni a tutti i livelli delle organizzazioni.

Inefficienza del mercato = fonte di opportunità di nuove imprese:

- Se vedete un prodotto o un servizio che viene consumato in un mercato, ma non è disponibile nel vostro – chiedetevi:
 - Come correggere questa inefficienza?
 - Quali risorse e capacità sono necessarie per correggere questa inefficienza?



...and tails are
way for the fault
is opportunity in
at his new play
...of fault...

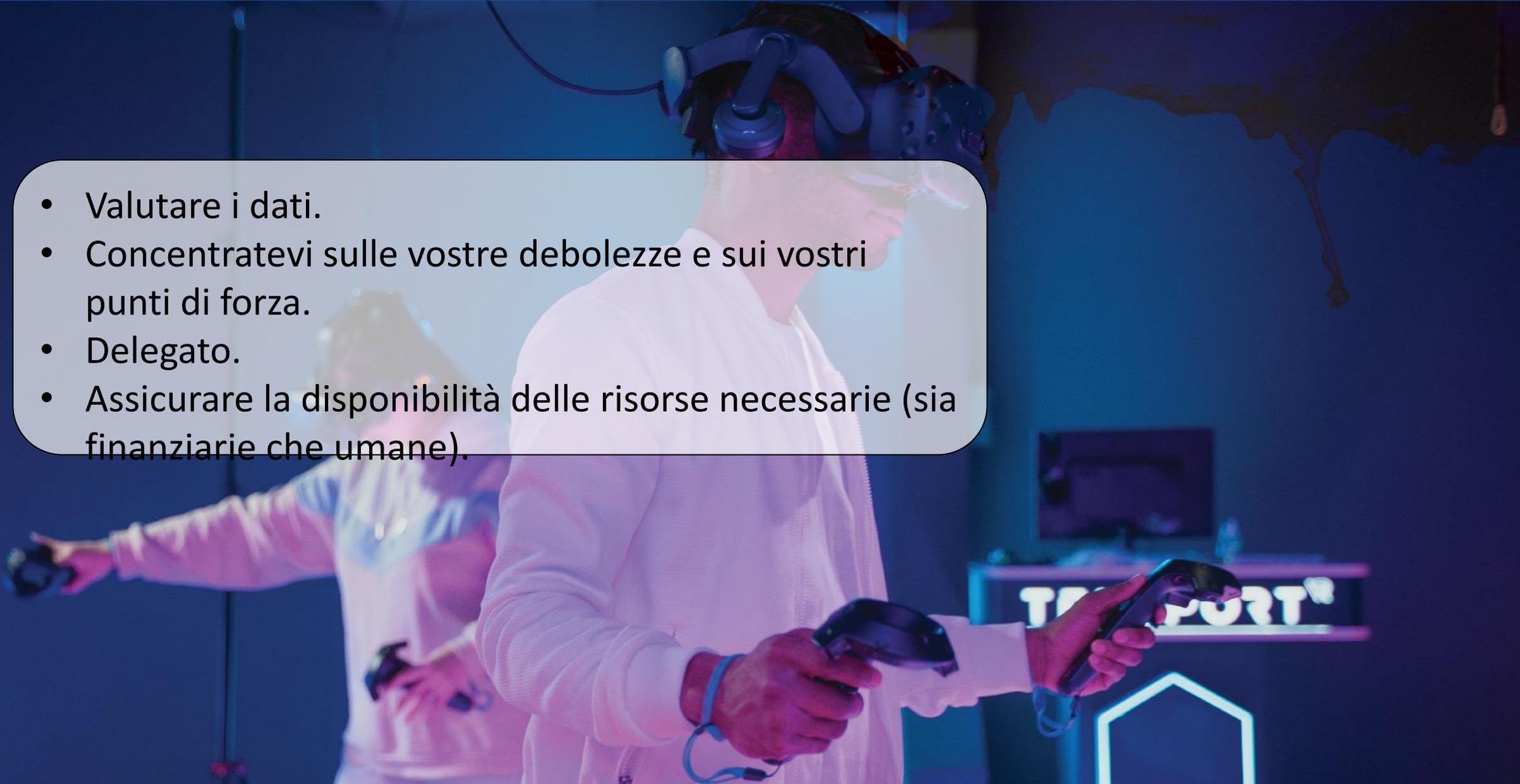
Il mercato deve essere chiaramente definito e il marketing deve essere indirizzato

- Si può fare?
- La maggior parte delle idee di business e di prodotto sono vaghe.
- Un ottimo prodotto/servizio non si venderà necessariamente da solo.



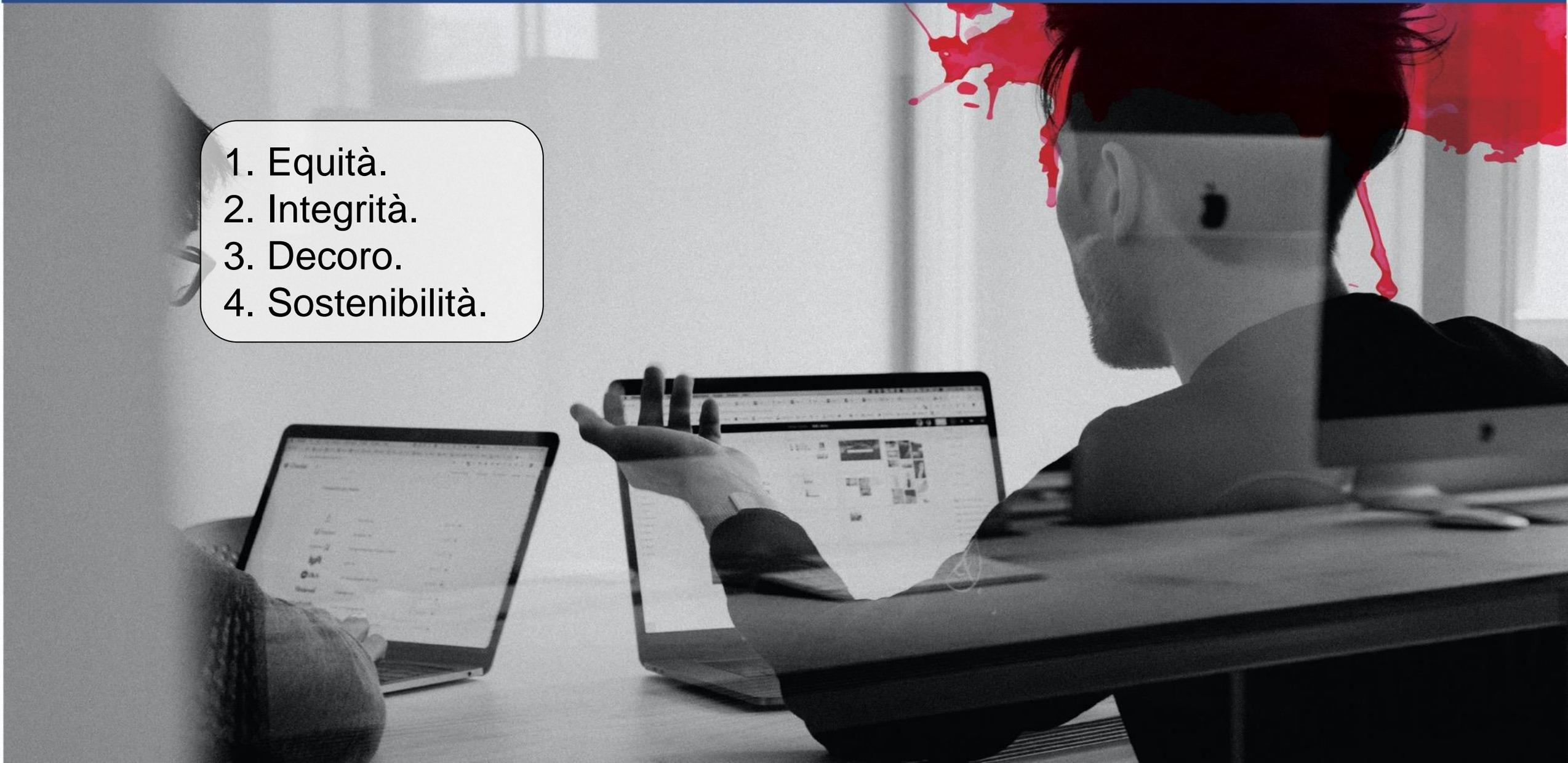
Valutazione dei rischi

- Valutare i dati.
- Concentratevi sulle vostre debolezze e sui vostri punti di forza.
- Delegato.
- Assicurare la disponibilità delle risorse necessarie (sia finanziarie che umane).



Etica d'impresa

1. Equità.
2. Integrità.
3. Decoro.
4. Sostenibilità.



✔ Quiz

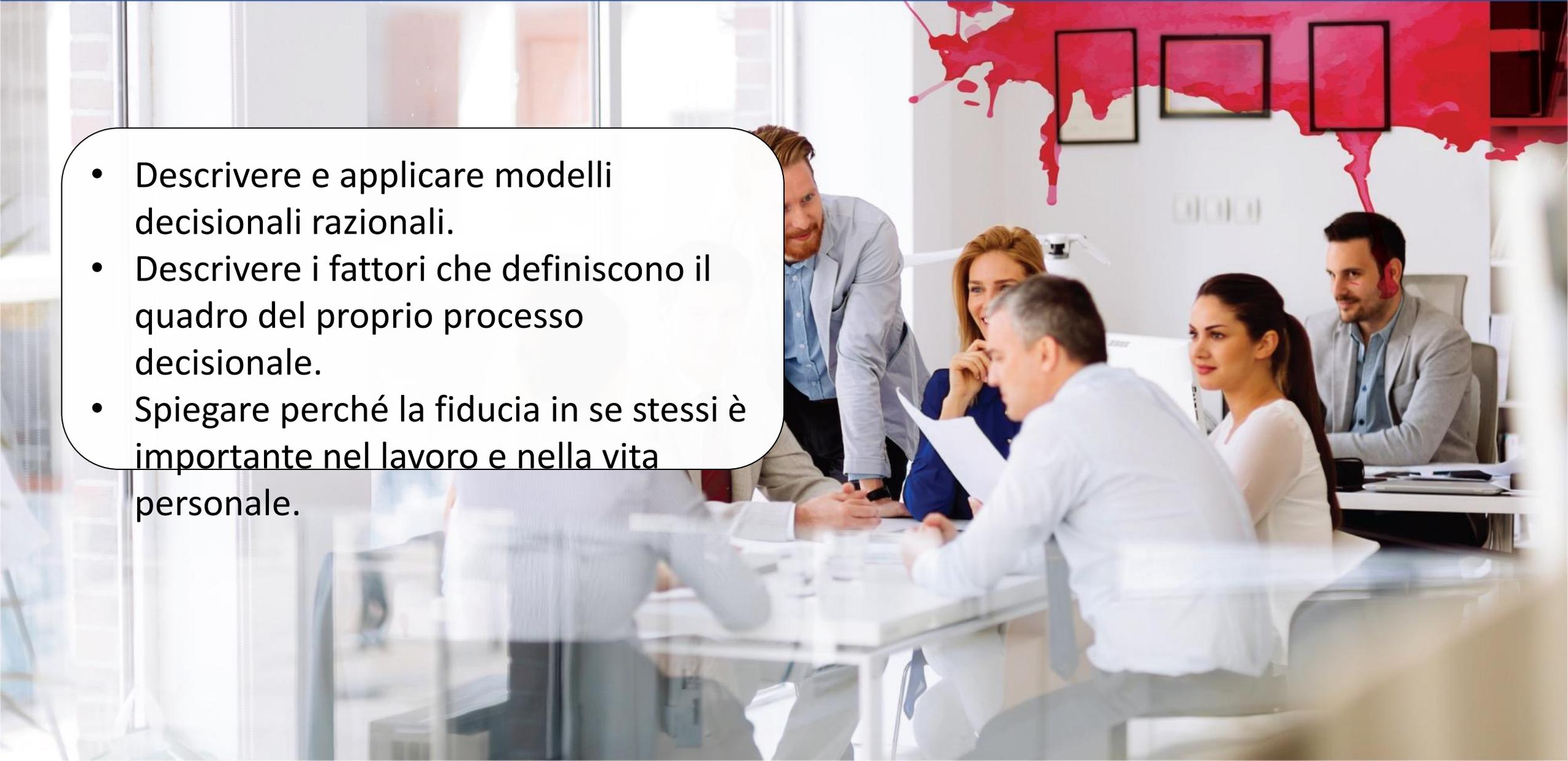
Il pulsante Quiz è attivo, in modo che il quiz possa essere elaborato.



**Convince your supervisor
that ethics pay**

42

- Descrivere e applicare modelli decisionali razionali.
- Descrivere i fattori che definiscono il quadro del proprio processo decisionale.
- Spiegare perché la fiducia in se stessi è importante nel lavoro e nella vita personale.



- Elencare le possibili ragioni che possono spingere una persona a perdere fiducia in se stessa.
- Definire l'autostima e l'autoefficacia.
- Elencare le tecniche per rafforzare la fiducia in se stessi per ottenere un maggiore successo nel lavoro e nella vita privata.
- Spiegare i principi fondamentali della negoziazione.



- Spiegare il processo di negoziazione e il suo utilizzo negli affari.
- Delineare i quadri commerciali ed etici che sono importanti nelle negoziazioni.
- Spiegare lo scopo e i vantaggi di comprendere gli obiettivi degli altri negoziatori.



Applicare e migliorare la missione:

- Concentratevi sul risultato finale che l'organizzazione produce, non solo sulle mansioni svolte dai singoli.
- Aiutate i dipendenti a comprendere le conseguenze negative di un cattivo svolgimento del loro lavoro.
- Raccontate storie (di successo e di insuccesso) che dimostrino quanto siano essenziali le vostre persone.

Agite prima di essere completamente pronti:

- È necessario essere solo leggermente in anticipo sui tempi.
- Abituatevi alla sensazione di agire su dati incompleti.
- Cercate di prendere decisioni aziendali basate sui fatti, quando possibile.
- Siate più orientati verso la velocità che verso la completezza dei dati.

La negoziazione commerciale si compone di tre elementi fondamentali:

- Gli attori: il venditore e l'acquirente
- Le differenze: tra obiettivi, informazioni, statuti, valori
- Il desiderio di raggiungere un accordo

Valutazione dei rischi:

- Valutare i dati
- Concentratevi sulle vostre debolezze e sui vostri punti di forza
- Delegato
- Garantire la disponibilità delle risorse necessarie (sia finanziarie che umane).

Occasioni che offrono opportunità:

- Eventi di networking, corsi di formazione o conferenze
- Un collega in congedo prolungato
- Un nuovo ruolo o progetto che vi costringa ad apprendere nuove competenze, come parlare in pubblico o intrattenere relazioni internazionali.
- Un'espansione o un'acquisizione aziendale
- E molti altri...



BEN FATTO

Avete completato l'Unità 5.1, Parte D!



**Cofinanziato
dall'Unione europea**

Finanziato dall'Unione europea. Le opinioni espresse appartengono, tuttavia, al solo o ai soli autori e non riflettono necessariamente le opinioni dell'Unione europea o dell'Agenzia esecutiva europea per l'istruzione e la cultura (EACEA). Né l'Unione europea né l'EACEA possono esserne ritenute responsabili.

