



**CORSO
GESTIONE DEL
TEMPO**

**Relatore: Bruno Bruni
Mind Consulting**

RIPASSO CORSI PRECEDENTI

- Abbiamo parlato di causatività
- Abbiamo visto come deve essere svolto il ruolo del responsabile
- Abbiamo visto come vincere in azienda
- Abbiamo visto il benchmark di automiglioramento utilizzando l'HTA



LA META DI KEMON

- Kemon intende sviluppare, realizzare e distribuire prodotti, servizi ed immagini che contribuiscano ad elevare la professionalità dei nostri Clienti accrescendone il ruolo di consulenti di bellezza.

In Kemon vogliamo:

- realizzare elevate performance finanziarie, non come scopo fine a se stesso ma come mezzo per adempiere la nostra missione;
- costruire una organizzazione che attragga, mantenga e sviluppi i migliori talenti professionali al fine di garantire relazioni durature tra noi, i nostri clienti, i fornitori e la comunità;
- incoraggiare l'iniziativa individuale, la responsabilità e la flessibilità, in un ambiente orientato al lavoro di gruppo;
- Promuovere e attivare la formazione come apprendimento continuo, per una crescita protesa alla realizzazione delle persone.

- Kemon dal 1959 sviluppa, produce e distribuisce prodotti, servizi ed immagini di stretta partnership con gli acconciatori di tutto il mondo.
- Kemon intende assumere nel mondo il ruolo di azienda italiana di riferimento, per capacità di innovazione, creatività ed efficienza.
- Kemon intende assumere nel mondo il ruolo di azienda italiana di riferimento, per capacità di innovazione, creatività ed efficienza.

In Kemon crediamo:

- che i nostri prodotti, i nostri servizi e le nostre immagini debbano aspirare ad arricchire e migliorare la vita delle persone e le loro relazioni;
- che le persone siano la nostra risorsa di maggior valore;
- che il nostro lavoro debba essere ispirato da un orientamento prioritario verso la qualità, la sicurezza, l'ambiente e l'etica.

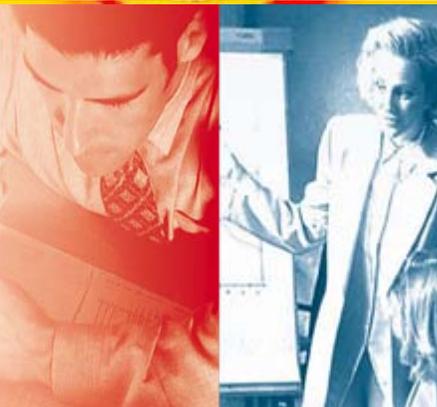
I Valori che ci guidano sono:

- l'eccellenza in quello che facciamo;
- la corretta condotta etica e morale nelle nostre relazioni;
- il rispetto reciproco.

METE

- LA VITA E' UNA SERIE DI EVENTI CASUALI A MENO CHE TU NON ABBIAMUNA META





- TUTTE LE COSE VENGONO CREATE DUE VOLTE. LA PRIMA VOLTA NELLA NOSTRA TESTA.
- L'IMMAGINAZIONE E' PIU' IMPORTANTE DEI FATTI PRESENTI.
- PECULIARITA' DI OGNI LEADER E' L'INSEGUIRE METE DIFFICILI E MOTIVANTI.

ESERCIZIO 1

- Qual è la "scena ideale" del tuo reparto o ufficio
- Descrivi come dovrebbe essere



ESERCIZIO 2

- Descrivi come è attualmente la scena del tuo reparto o ufficio, le situazioni non ottimali
- Confronta la prima scena con la seconda





ESERCIZIO 3

- **Scrivi quali sono le cose che mancano e le cose che ci sono e non dovrebbero esserci, fai una lista**
 - **Scrivi quali azioni potresti fare nel medio e lungo tempo in maniera costante che risolverebbero la situazione**
- 
- 
- 



ESERCIZIO 4

- **Scrivi quali risultati potresti ottenere se facessi costantemente queste azioni, su base settimanale.**
 - **Nel passato quante, tra le cose che hai scritto durante questo esercizio, hai già preso in considerazione di fare, ma non hai mai avuto tempo di fare?**
- 
- 
- 

ESERCIZIO 5

- Che cosa ti ha impedito di fare le cose che, in cuor tuo, sai essere importanti?
- Scrivi una lista degli ostacoli che hai incontrato.





Parte 4: Time Management



Stabilire le priorità e pianificarle

Urgenti

Non Urgenti

Q.te 1 importanti-urgenti

- Crisi
- Problemi pressanti
- Attività che devono essere terminate in un tempo limite
- Budget
- Problemi Legali

Q.te 2 importanti –non urgenti

- Pianificazione attività per aumentare il potenziale aziendale, del personale e del marketing, progressi strategici
- Rafforzamento delle relazioni interpersonali
- Formazione e Addestramento

Q.te3 non importanti-urgenti

- Interruzioni varie
- Una parte della corrispondenza
- Alcuni dei rapporti ricevuti
- Qualche riunione imprevista
- Problemi pressanti ma non importanti
- Fare il lavoro di altri

Q.te 4 non imp-non urgenti

- Facezie
- Lavoro materiale
- Una parte della corrispondenza
- Alcune telefonate
- Cose che fanno perdere tempo
- Attività “piacevoli” / Internet ...

collaboratori

Urgenti

Non Urgenti

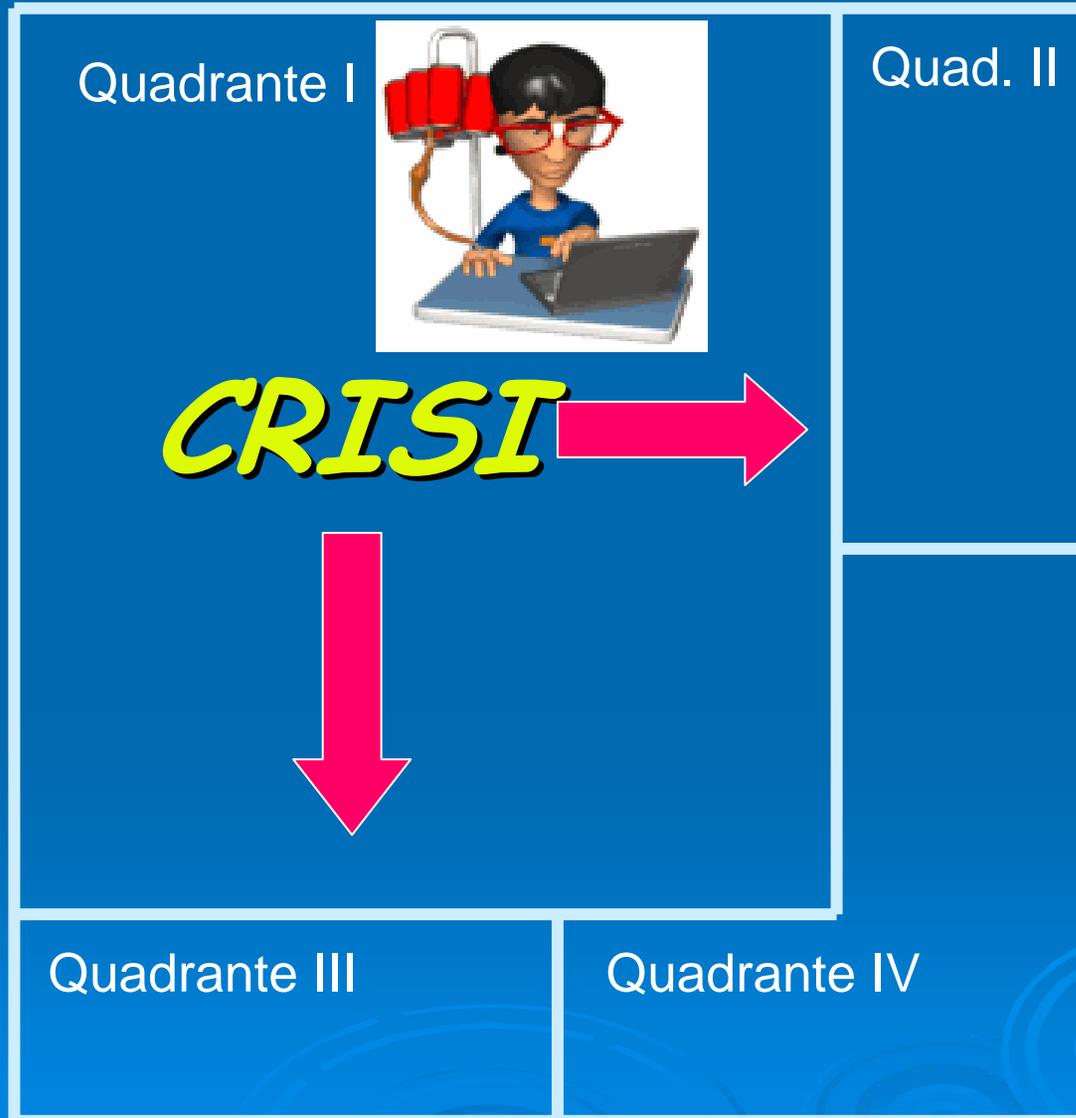
Importanti



Non Importanti



Gestione inefficace del Tempo



Gestione efficace del Tempo



Lavorando sulle cose
“importanti”
ma non **“urgenti”**
il manager efficace
comprime
le crisi del futuro

Come operare nel QUADRANTE II

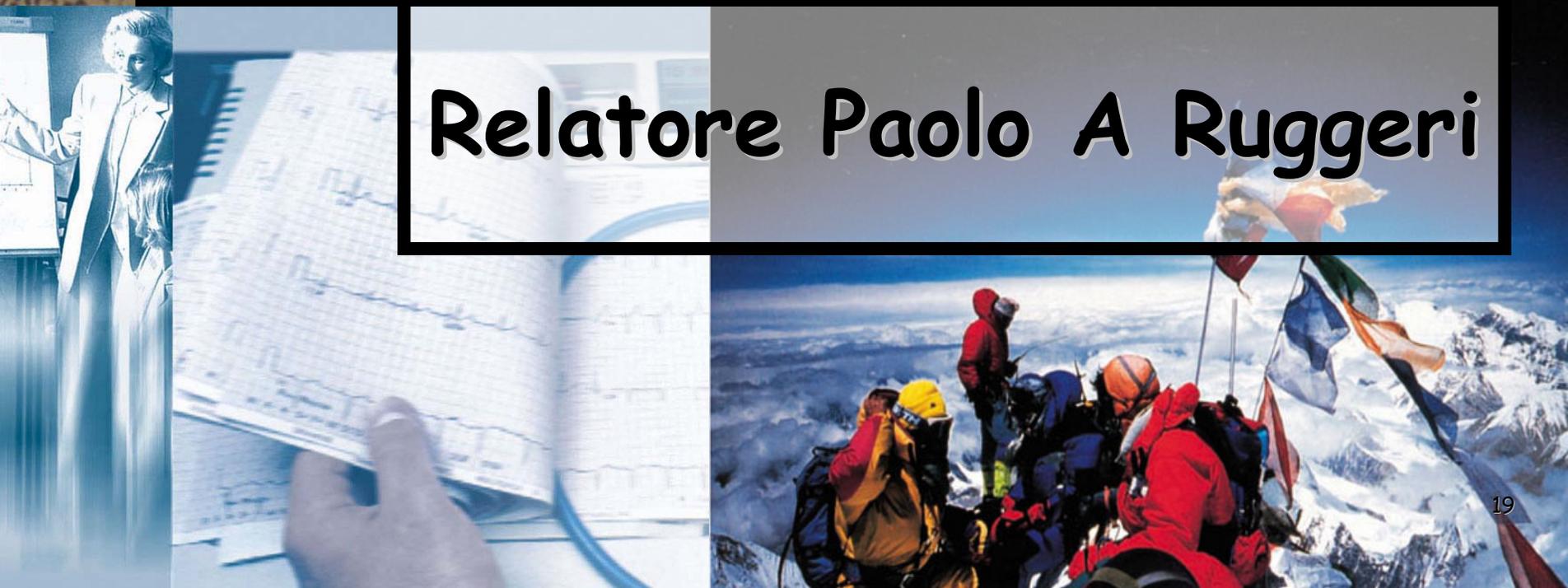
1. Identificare gli obiettivi di prevenzione, formazione, miglioramento (*i progressi strategici*) che si vorranno eseguire nelle prossime settimane
2. Fissare delle date **IRREVOCABILI** in agenda per quando ci si dovrà occupare di tali obiettivi.

Lavorare per obiettivi

- Individua il più grande allontanamento dalla “scena ideale”
- Parlane con i tuoi collaboratori
- Idea un progetto e dagli un nome, uno slogan
- Fai desiderare ai tuoi collaboratori di realizzare il progetto.
- Pianifica in agenda le azioni necessarie (Q2) per far sì che il progetto prenda piede.
- Forma, allena ed affianca i tuoi collaboratori affinché facciano le azioni stabilite.
- Fai sì che ottengano dei risultati.
- Una volta raggiunto l’obiettivo riparti dal punto 1



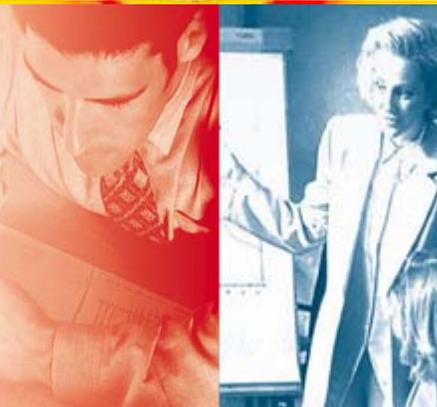
OPERATIVITA' DEL RESPONSABILE



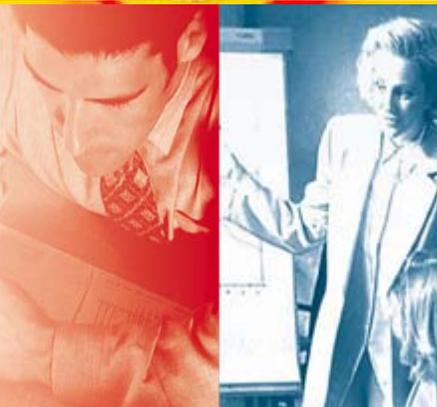
Relatore Paolo A Ruggeri



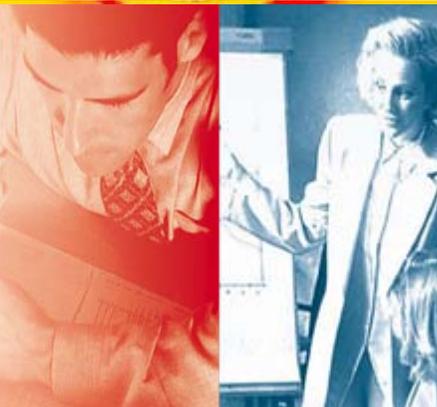
- Troverete queste diapositive su: www.paoloruggeri.it



1) Quali sono le caratteristiche personali che un collaboratore d'azienda deve avere al fine di crescere e di avere opportunità nell'azienda dove lavora?



- 1) **DESIDERIO DI CRESCERE COME PERSONA, DI IMPARARE E DI CAMBIARE PERSONALMENTE**
- Il miglioramento personale costante è alla base della crescita economica in azienda. Nel momento in cui smetti di essere appassionato dal miglioramento e consideri di essere arrivato, la tua carriera all'interno dell'impresa si insabbia.



- 2) LA DISPONIBILITA' AD ASSUMERSI DELLE RESPONSABILITA' ED A FARE SACRIFICI PERSONALI
- 3) AVERE AMBIZIONE, SOGNI, OBIETTIVI
- 4) CREDERE NELL'AZIENDA E NEL TITOLARE: SPOSARE IL SOGNO ED I VALORI

CRESCITA DEL COLLABORATORE

- Cresce in azienda nel momento in cui mette in gioco se stesso per cambiare e migliorare, si assume delle responsabilità rischiando anche di fare brutte figure e diventa un punto di riferimento per gli altri a costo di qualsiasi sacrificio personale.
- Il tutto mettendo in campo una notevole quantità di ambizione.

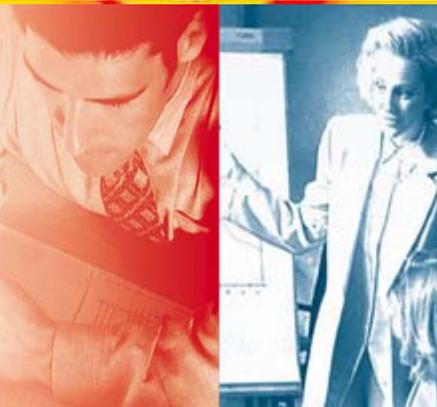




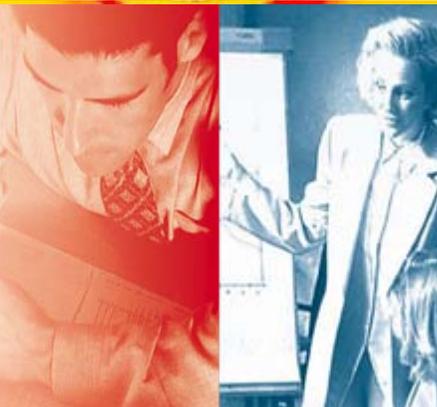
2) "Quali sono i comportamenti che metti in campo che maggiormente ti aiutano ad avere il sostegno del tuo titolare o responsabile?"



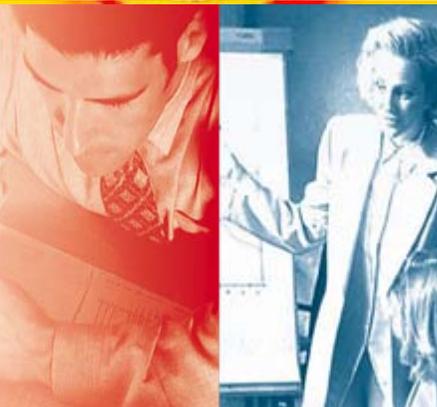
- 1) **ESSERE DAVVERO RESPONSABILE E PUNTUALE NEI COMPITI CHE MI VENGONO ASSEGNATI**
- 2) **COMUNICARE IN MANIERA TRASPARENTE, CHIARA E CONTINUA CON IL MIO TITOLARE ED ASCOLTARLO**
- 3) **NON ESSERE SOLO UN DIPENDENTE O COLLABORATORE, MA FAR SENTIRE AL TITOLARE CHE HO FATTO MIE LE SUE VISIONI ED IL BENESSERE SUO E DELL'AZIENDA**



3) "Quali sono i consigli che ti sentiresti di dare ad un collaboratore che sentisse che in azienda non è possibile crescere?"



- 1) STAI DANDO TROPPO POCO ALL'AZIENDA: DEVI FARE UN'ANALISI DI COSCIENZA E INVESTIRE SU DI TE PER MIGLIORARTI (29,4%)



- 2) NON FARTI FRENARE DA IDEE AUTOLIMITANTI: DEVI CREDERCI DI PIU' (20,7%)
- 3) FAI UN'ANALISI DEL LAVORO CHE SVOLGI PER CAPIRE SE E' CIO' CHE SEI DAVVERO PORTATO A FARE O SE E' CIO' CHE VORRESTI DAVVERO SVOLGERE (20,6%)
- 4) DEVI CAMBIARE AZIENDA (20,5%)



■ ESERCITAZIONI SUL RUOLO DEL RESPONSABILE