

PER ULTERIORI INFORMAZIONI

contattare il soggetto attuatore
- CFP Università Popolare Trentina
Via Prati 20, 38100 TRENTO,
Tel. 0461 987180 - Fax 0461 233877
www.cfp-upt.it
e.mail: formazione@cfp-upt.it

- la Struttura Multifunzionale di Servizi
dell'Ufficio Fondo Sociale Europeo
numero verde 800 163 870
oppure consultare il sito
www.fse.provincia.tn.it



Spett.le
CFP Università Popolare Trentina
Via Prati, 20
38100 TRENTO

Il/La sottoscritto/a _____
anno di nascita _____ residente a _____
via _____ n° _____ CAP _____
Tel _____ e-mail _____
Attività _____ presso _____
Funzione e ruolo svolto _____

Chiede di partecipare alla seguente iniziativa di formazione:
**“Sviluppo delle risorse umane della piccola distribuzione
e dinamica competitiva”**

Progetto FSE - cod: 2008. 1A.07.104

Motivazioni ed interessi per l'iniziativa _____

Data _____ Firma _____

Inviare o consegnare entro il 20 agosto 2009 ad uno dei referenti indicati a pag 3 del
pieghevole. Il modulo è reperibile anche sul sito www.cfp-upt.it ed inviabile per mail a
formazione@cfp-upt.it



INVESTIAMO NEL VOSTRO FUTURO

LA PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO, SEGRETERIA GENERALE DELLA PROVINCIA, UFFICIO FONDO SOCIALE EUROPEO
E L'ENTE CFP UNIVERSITÀ POPOLARE TRENTEINA, CON IL CONCORSO FINANZIARIO DELL'UNIONE EUROPEA,
FONDO SOCIALE EUROPEO E DEL MINISTERO DEL LAVORO, DELLA SALUTE E DELLE POLITICHE SOCIALI ORGANIZZANO UN

CORSO DI FORMAZIONE DENOMINATO

**Sviluppo delle risorse umane della piccola
distribuzione e dinamica competitiva**

Progetto FSE - cod: 2008. 1A.07.104

DESTINATARI E REQUISITI DI ACCESSO

Il corso è destinato a 24 imprenditori della distribuzione, collaboratori e dipendenti di aziende commerciali che operano nel settore della piccola e media distribuzione, al dettaglio ed all'ingrosso, che intendono accrescere le competenze professionali, per lo sviluppo della propria attività lavorativa, per la gestione delle risorse umane e per ricercare risposte appropriate alle dinamiche competitive. Obbligatoria la residenza o domicilio in provincia di Trento. Particolare attenzione sarà riservata alla componente femminile, over 50 e giovanile anche nell'ottica del ricambio generazionale.

COMPETENZE PROFESSIONALI OFFERTE

La partecipazione al corso permetterà ai partecipanti di:
- introdurre modelli, strumenti e nuove metodologie nella gestione delle risorse umane quale variabile competitiva fondamentale del progetto imprenditoriale del Punto vendita
- acquisire competenze e conoscenze per l'utilizzo di idonei strumenti di gestione del personale e i di competizione nel settore distributivo anche attraverso migliori rapporti tra motivazioni e comportamenti
- incrementare capacità operative e abilità relazionali per un proficuo lavoro con il gruppo dei collaboratori, accrescere l'autonomia gestionale e la responsabilità del lavoro per progetti e per obiettivi
- sviluppare capacità competitiva delle piccole aziende della distribuzione, quale risultato del percorso formativo e sviluppo del "modello trentino di sviluppo del sistema distributivo ovvero di un nucleo portante del commercio di stampo tradizionale, ispirato alla logica di fornire un servizio di forte prossimità.



“Sviluppo delle risorse umane della piccola distribuzione e dinamica competitiva”

Progetto FSE - cod: 2008. 1A.07.104

Il corso è articolato nel modo seguente:

Modulo 1 - Gestione e sviluppo delle risorse umane nella piccola distribuzione trentina

durata: 50 ore - obiettivi: definire le strategie innovative per la competizione della piccola azienda di distribuzione - riflettere criticamente sulle fasi del processo di reclutamento e di selezione delle migliori risorse umane disponibili sul mercato. Rispetto ai contenuti saranno approfonditi i seguenti temi: competizione nella distribuzione trentina e strategie innovative della piccola azienda (24 ore) e il ciclo di vita nella gestione del personale (26 ore)

Modulo 2 - Formazione individualizzata

8 ore con il supporto personale di un esperto che aiuterà l' imprenditore, ma anche il collaboratore, nella definizione del **piano di sviluppo delle risorse umane** e della migliore strategia di gestione; ha inoltre l'obiettivo di consolidare un metodo di lavoro come capacità di autodiagnosi della propria impresa: sotto la guida dell'esperto il metodo si concretizza e permette al partecipante di cogliere la efficacia del metodo anche per successivi sviluppi rispetto al presidio della propria esperienza imprenditoriale.

Modulo 3 - con sottoarticolazione in due gruppi a supporto di un piano di sviluppo concreto e realizzabile per il “miglioramento della competizione del PV e nuove strategie di gestione delle risorse umane”

Gruppo A - la comunicazione e l'ascolto - 30 ore - sui temi della *comunicazione, l'ascolto ed il problem solving* - obiettivi: sensibilizzare e sviluppare competenze sugli elementi fondamentali della comunicazione per stimolare la collaborazione tra i vari livelli dell'organizzazione: dal back office al front line per la soddisfazione ottimale del cliente - sviluppare un forte orientamento al problem solving per dare risposte tempestive e creare nel PV un gruppo di lavoro improntato alla efficacia e alla condivisione di valori comuni.

Gruppo B essere leader nel punto vendita - 30 ore - sui temi della *delega ed autonomia dei dipendenti e sullo stile di leadership* - obiettivi: condividere il significato di leadership e rinforzare la capacità di definire obiettivi, assegnare compiti e priorità, controllare i risultati e intervenire a fronte di scostamenti fra azioni realizzate e risultati attesi - facilitare la riflessione critica rispetto alle modalità di espressione della leadership all'interno del PV e individuare le condizioni e i correttivi per migliorarne l'efficacia - mettere in evidenza gli aspetti positivi della gestione per obiettivi improntata alla delega ai collaboratori

Modulo 4 - visita guidata - 16 ore - 2 gg - a una o più realtà territoriali extraprovinciali che hanno vissuto esperienze importanti per lo sviluppo del proprio contesto socio-economico

- ogni partecipante effettuerà, pertanto, un totale di 80 ore di formazione in aula + 16 ore di visite guidate + 8 ore di formazione individuale

Principali contenuti del corso: sviluppo delle competenze professionali ed imprenditoriali, gestione delle risorse umane, comunicazione e leadership, marketing aziendale, gestione della piccola impresa, il piano aziendale

SEDE

Il corso verrà realizzato a Trento

MODALITA' DI FREQUENZA

La partecipazione al corso è gratuita e le lezioni si terranno in orario serale e/o al sabato mattina nel periodo di maggio-giugno e ottobre- novembre. Alla conclusione del corso ai partecipanti che hanno realizzato almeno il 70% delle ore previste verrà rilasciato un Attestato di frequenza con la certificazione delle competenze acquisite.

MODALITA' E TERMINE ULTIMO PER LA SEGNALAZIONE DI DISPONIBILITA'

Le domande di adesione possono essere inviate entro il 20 agosto 2009 a:

- CFP - UNIVERSITA' POPOLARE TRENTO

Via Prati, 20 - 38100 TRENTO.

Tel: 0461 987180 - Fax 0461 233877 - formazione@cfp-upt.it

Referente del Corso:

- CAT - UCTS

Via Solteri, 78 - 38100 TRENTO

Tel 0461 880476- Fax 0461 880514 - catunione@ucts.tn.it

SELEZIONE

La selezione sarà effettuata, in presenza di un numero di adesioni superiore ai posti disponibili, attraverso colloqui individuali tendenti a valutare la motivazione al progetto formativo.