

# Corso di **RISORSE UMANE**

## Il personale: da costo a risorsa

**DOCENTE:** Sara Doneddu

### PERCHÉ UN CORSO SPECIFICO IN GESTIONE DELLE RISORSE UMANE?

Per sviluppare il proprio studio dentistico è bene affiancare ai requisiti di professionalità e competenza clinica altre **capacità: comunicative, relazioni e gestionali**.

Questo per **valorizzare al meglio tutte le risorse dello studio** e coinvolgerle attivamente verso un approccio e un servizio di qualità.

Così il **valore aggiunto** del servizio può essere **percepito dai clienti** e fare la differenza nell'attrarli e **fidelizzarli prima che si rivolgano alla concorrenza**.

Se questa gestione avviene in linea con i propri obiettivi i collaboratori saranno personalmente **motivati a promuovere "insieme" il successo dello studio**.

### OBIETTIVI DEL CORSO

- Apprendere cosa vuol dire e come si fa ad attivare un percorso di sviluppo (su di sé e sugli altri)
- Mettere a fuoco gli skills fondamentali per gestire e motivare i propri collaboratori
- Rafforzare la propria leadership e renderla efficace nelle diverse situazioni
- Apprendere teorie motivazionali e saperle applicare concretamente sui propri collaboratori
- Attivare ottimali processi di selezione, inserimento, formazione e sviluppo delle risorse di studio
- Diventare capaci a promuovere crescita, collaborazione e spirito di squadra

### CONTENUTI

- Le diverse componenti delle competenze professionali: conoscenze, abilità, capacità e attitudini
- Un modello del Potenziale Professionale (utilizzabile da subito in autovalutazione)
- Come si fa a promuovere la "crescita" di adulti
- Un esempio di modello di crescita: componenti e processo
- Approfondimento delle capacità relazionali e gestionali
- La comunicazione efficace e gli stili relazionali
- L'importanza del feedback e le modalità per darlo in maniera corretta
- La leadership: il proprio stile e come farlo evolvere
- La motivazione: cos'è, come favorirla e recuperarla
- Teorie motivazionali e loro applicazioni
- Discussione di "autocasi" dei partecipanti
- Il "Rapport": cos'è e come instaurarlo coi propri collaboratori (ma anche coi propri clienti, familiari ed amici), per avere relazioni armoniose e di alleanza e per favorire la condivisione ed il raggiungimento di specifici obiettivi
- Come prepararsi e come condurre un colloquio gestionale e motivazionale
- Come promuovere collaborazione e spirito di squadra

### METODO

Il corso avrà un taglio pratico ed esperienziale, con lezioni frontali, esercitazioni e attività individuali e di gruppo, momenti di confronto e di lavoro su situazioni concrete e casi specifici da loro portati.

I partecipanti riceveranno i materiali didattici utilizzati.

**DURATA:** 3 giorni