

---

**Gestione Mirata**

**Formazione**

**RISORSE UMANE**

**CAPITALE UMANO**

come **INVESTIMENTO** che **CREA VALORE**  
in modo **SISTEMATICO**

---

# **CAPITALE UMANO come INVESTIMENTO che PRODUCE VALORE in modo SISTEMATICO**

Elemento guida di questa prospettiva:

CREARE VALORE AGGIUNTO NELLE PERCEZIONI DEL CLIENTE (MERCATO).

A qualsiasi livello aziendale;

In qualsiasi ruolo organizzativo.

“Come contribuisco con il mio lavoro ad aggiungere valore nelle percezioni del cliente?”

---

# CREARE VALORE AGGIUNTO NELLE PERCEZIONI DEL CLIENTE

Alcuni modi per farlo:

- Ridurre costi;
- Aumentare la qualità del prodotto o servizio;
- Aumentare l'innovazione utile al cliente;
- Aumentare e Personalizzare il livello di servizio riguardante il rapporto con il cliente (gestione amministrativa, logistica, organizzativa, commerciale, tecnica);
- Una combinazione di tutti i fattori di cui sopra (fermarsi al fattore costo non paga nel medio e lungo termine).

---

# CREARE VALORE AGGIUNTO NELLE PERCEZIONI DEL CLIENTE

TUTTI questi modi di CREARE VALORE AGGIUNTO nelle percezioni del cliente sono riconducibili a:

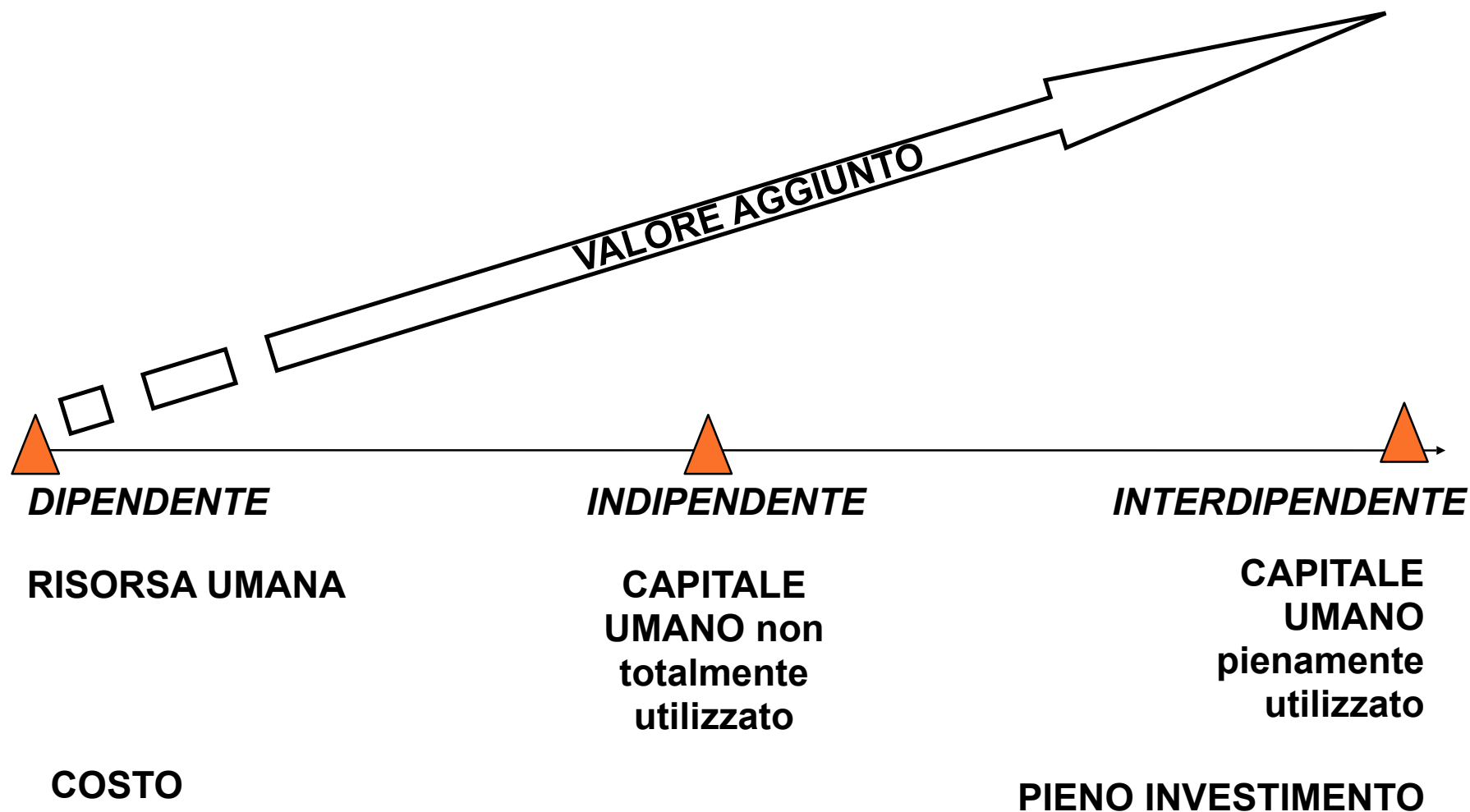
lavoro, esperienza, mestiere, idee, iniziativa del **CAPITALE UMANO**.

I mercati globali, cambiamenti sociali, tecnologici, economici e culturali sempre più dinamici rendono sempre più importante la **RICERCA** di questa **CREAZIONE DI VALORE AGGIUNTO** per acquisire e mantenere **COMPETITIVITA'**.

E' indispensabile continuare a migliorarsi e in tutto questo il **CAPITALE UMANO** riveste un **RUOLO ESSENZIALE**.

# IL PERCORSO DELLA MATURITA' PROFESSIONALE

ILLUSTRA IL RAPPORTO FRA VALORE AGGIUNTO E CAPITALE UMANO



---

# DA RISORSA UMANA (DIPENDENTE) A CAPITALE UMANO (INTERDIPENDENTE)

Le forze che stimolano progresso nel Percorso della Maturità Professionale:

**Gestione Mirata**

delle persone che si basa su fattori  
AZIENDALI e INDIVIDUALI.

**Formazione**

da una prospettiva  
AZIENDALE e INDIVIDUALE.

---

# DA RISORSA UMANA (DIPENDENTE) A CAPITALE UMANO (INTERDIPENDENTE)

Gestione Mirata

**Prospettiva Aziendale: IDENTITA' AZIENDALE**

**IL PROGETTO** – l'azienda come crea valore aggiunto nelle percezioni del cliente / mercato? (da articolare e diffondere con metodo)

VISIONE (che cosa fa l'azienda? quale futuro vuole creare?)

MISSIONE (come raggiungere queste mete?)

**VALORI OPERATIVI E RELATIVI COMPORAMENTI**

(da articolare e diffondere con metodo)

Quali sono i valori e i relativi comportamenti che sono alla base di tutte le interazioni dentro e fuori dall'azienda?

---

# DA RISORSA UMANA (DIPENDENTE) A CAPITALE UMANO (INTERDIPENDENTE)

**Gestione Mirata**

**Prospettiva Individuale: PROFESSIONALITA'**

**MESTIERE**

CAPACITA', CONOSCENZE SPECIFICHE, TEORICHE E OPERATIVE

**INTERESSE A MIGLIORARSI**

DESIDERIO E DISPONIBILITA' AL CONTINUO APPRENDIMENTO

---

# DA RISORSA UMANA (DIPENDENTE) A CAPITALE UMANO (INTERDIPENDENTE)

Formazione

## Prospettiva Aziendale:

**ATTIVITA' DI IMPLEMENTAZIONE DELL' IDENTITA' AZIENDALE**

**COMPETENZE TRASVERSALI:** leadership, comunicazione, organizzazione, utilizzo strumenti tecnologici, gestione del tempo...

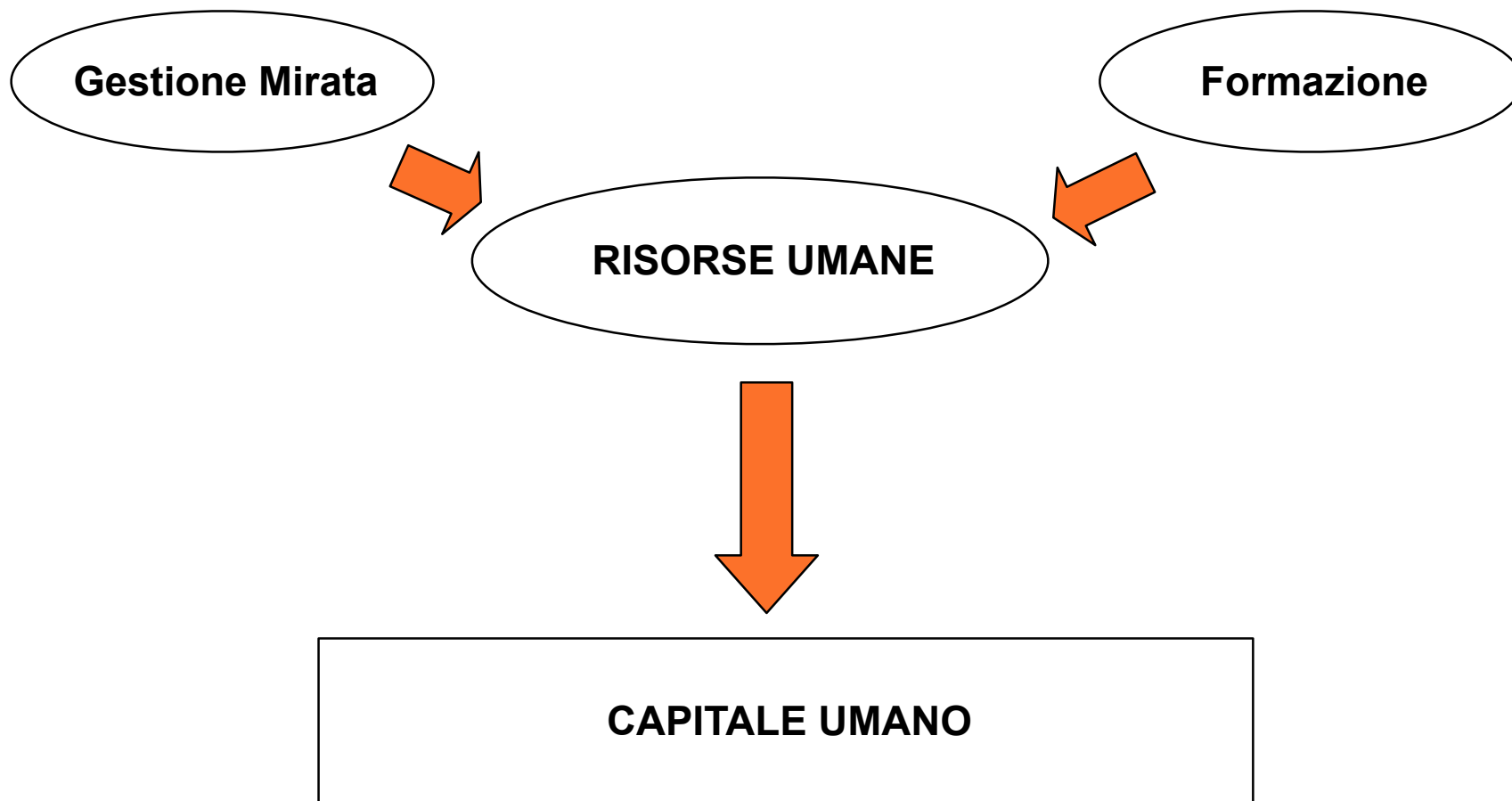
## Prospettiva Individuale:

**COMPETENZE SPECIFICHE PROFESSIONALI DEL RUOLO**

**SVILUPPO PERMANENTE:** capacità di relazione con gli altri, intelligenza emotiva, intelligenza intuitiva ...

---

## DA RISORSA UMANA (DIPENDENTE) A CAPITALE UMANO (INTERDIPENDENTE)



**INTERDIPENDENZA** come fonte di dialogo e sviluppo dentro e fuori l'azienda