



*Performance Management Program*



# Chi siamo



- La struttura del team LeadUp è altamente specializzata nell'affiancare e nel supportare le aziende verso il raggiungimento dei propri obiettivi, mettendo in campo abilità e competenze in diversi ambiti, dal **coaching** alla **formazione e sviluppo delle risorse umane**, dalle **tecniche di vendita** alla **comunicazione**, dal **teambuilding** alla **leadership**, utilizzando le più efficaci ed innovative metodologie oggi a disposizione.
- I suoi trainer ottengono risultati importanti **da oltre 15 anni** con aziende, imprenditori e manager e dispongono di un **set di conoscenze e abilità ampio ed eterogeneo**, dalla **consulenza strategica e direzionale** alle **tecniche di vendita**, dalla **Programmazione Neuro Linguistica** alla **comunicazione efficace e persuasiva**, dalla **gestione del cambiamento** alla **motivazione personale**, dalla **gestione del tempo** alla **gestione delle persone**, dal **teambuilding** alla **leadership**.

# LeadUp: la nascita di un'idea



- In virtù dell'attuale **scenario di mercato**, delle **necessità continuamente percepite attraverso il contatto con numerose realtà aziendali** e delle **competenze presenti all'interno del Team di lavoro LeadUp**, è stato un processo naturale predisporre e proporre un servizio creato ad hoc che potesse essere **la soluzione ideale** per tutte le **realtà con obiettivi ambiziosi** o che necessitano di un supporto per **evolvere e migliorare una situazione di stallo**
- Una **pluriennale esperienza in ambito coaching** e una **robusta esperienza maturata in ambito consulenziale** (in ambito strategico, direzionale, organizzativo, marketing, comunicazione, risorse umane) da parte dei componenti del Team LeadUp, rendono questa **l'unica realtà in Italia** a poter vantare competenze e know how così elevati.
- La possibilità di fornire un **supporto consulenziale strategico, con le modalità e le metodologie del coaching**, garantisce la possibilità di **superare i risultati che si otterrebbero con i singoli interventi erogati separatamente** e trovare, **insieme ai nostri interlocutori**, le migliori soluzioni per l'azienda, anziché limitarci a proporre soluzioni che hanno semplicemente già funzionato presso altre realtà

# LeadUp

## Caratteristiche



- **Target:** strutture organizzate, PMI, multinazionali
- **Interlocutori:** imprenditori, amministratori delegati, direttori generali, top manager ed executive, team leader, dirigenti e funzionari
- **Tipologia di intervento:** sessioni di coaching e consulenza one to one della durata di 4 ore circa; monitoraggio e feedback tra una sessione e l'altra
- **Durata e periodicità:** un intervento base si compone di 7 sessioni ed ha una durata variabile dai 4 ai 7 mesi in funzione della periodicità degli appuntamenti (quindicinale/mensile)
- **Progettazione:** qualsiasi tipologia di intervento è preceduta da un incontro preliminare con il Cliente, con la finalità di concordarne obiettivi e modalità, al fine di poter progettare il percorso che meglio risponde alle specifiche esigenze

# Aree di intervento



- **Mission & Vision:** le basi e le fondamenta di ogni realtà di successo, il motore di ogni azienda, la forza in grado di motivare la guida e ispirare i collaboratori, la stella polare che deve indirizzare ogni decisione strategica.
- **Valori & Codice di Condotta:** i pilastri imprescindibili per definire e chiarire quali sono i principi sulla base dei quali l'azienda prende le decisioni, valuta e seleziona i collaboratori, imposta i suoi piani di azione.
- **Obiettivi:** come definire gli obiettivi aziendali nella maniera più funzionale al loro raggiungimento, cosa l'azienda vuole e si impegna a raggiungere, entro quanto tempo.
- **Piani di azione:** quali sono le azioni più efficaci da intraprendere per il raggiungimento degli obiettivi, come sono ripartite nel tempo, come sono distribuite fra le varie risorse, su chi ricade la responsabilità.

# Aree di intervento



- **Job Description:** quali sono le mansioni, i compiti e le responsabilità di ogni figura presente in organigramma, qual è il profilo ideale per ogni risorsa, quali sono le abilità reali di ogni risorsa, qual è il gap fra la situazione attuale e quella ideale, come colmare il gap.
- **Sistemi di Valutazione e Percorsi di Carriera:** sulla base di quali parametri oggettivi vengono valutate le risorse, quali sono i percorsi di crescita e di carriera per ogni profilo in funzione dei risultati ottenuti.
- **Organizzazione:** qual è la struttura organizzativa più funzionale al raggiungimento degli obiettivi aziendali, quali devono essere le funzioni di linea e quali quelle di staff, come devono essere accorpate o suddivise, quali le persone da coinvolgere e su quali ruoli.
- **Strumenti di Monitoraggio e Controllo:** attraverso quali sistemi e strumenti è possibile monitorare e controllare l'andamento della società, quali sono gli indicatori maggiormente significativi, quali devono essere i meccanismi e le modalità di riporto.

# Aree di intervento



- **Assesment:** come analizzare il profilo personale e professionale. Come valutare il comportamento del singolo nel team e delle competenze sinergiche.
- **Allineamento di team:** come contestualizzare attraverso attività di team building o problem solving, il metodo sui i livelli organizzativi.
- **Sistemi di Selezione e Formazione:** come selezionare e inserire le risorse, il profilo del candidato ideale, qual è la modalità e il percorso di inserimento del profilo neo assunto.
- **Strategie manageriali:** come implementare il metodo e degli strumenti acquisiti a livello orizzontale e verticale.

# Vantaggi e benefici



- **Obiettivo dell'intervento è produrre risultati concreti e misurabili, che si manifestino in un incremento delle performance aziendali a livello quantitativo e qualitativo**
- **Alcuni dei risultati che ci proponiamo di raggiungere:**
  - Miglioramento delle performance
  - Allineamento del Team con gli obiettivi e con il vertice aziendale
  - Miglioramento e implementazione dei processi, delle modalità decisionali e di riporto
  - Valutazione controllo e miglioramento delle KPI's aziendali
  - Maggiore consapevolezza, motivazione e responsabilità delle diverse figure, in ogni ruolo
  - Miglior utilizzo delle risorse a disposizione
  - Espansione del business in maniera strategica e coerente con la Mission e la Vision aziendale

# Strumenti



- **Facet 5**
- **Facet 5 360°**
- **TeamScape**
- **Audition**
- **Appraisal**
- **Balanced Scorecards**
- **Cruscotto di gestione**
- **Formazione esperienziale**

*L'allineamento e' la convergenza di tutti gli elementi di un'organizzazione verso un unico obiettivo con un metodo unico e strumenti di esecuzione condivisi.*

# Performance Management Program A



# Performance Management Program B

