

OSM

value

*La tua impresa  
è un valore*



# Strategie di PEOPLE MANAGEMENT

# STRATEGIA di base DELL'IMPRENDITORE MODERNO

«UTILIZZARE AL MEGLIO GLI ATTUALI  
COLLABORATORI MENTRE ATTIRA IN  
AZIENDA PERSONE DI ELEVATO POTENZIALE»

Come fare?

Gestire gli altri è forse il mestiere più difficile ...

Tirare fuori il meglio dei collaboratori è ancora più  
impegnativo ...

# Come fare

«Ricerca e selezionare un Responsabile delle risorse umane cui affidare i compiti più importanti del **people management**»

Gestire la motivazione e la crescita delle persone esistenti in azienda attraverso strumenti efficaci.

Risolvere le controversie, i disaccordi e le cause di mancato rendimento dei collaboratori (responsabili inclusi)

Ricerca, selezionare e formare nuove figure da inserire in azienda per sostituzione o incremento del gruppo.

# Strategia alternativa

«Il titolare o uno dei soci acquisisce metodi e tecniche attraverso interventi formativi in modo che possa svolgere i compiti più importanti del **people management**»

Mentre svolge il suo ruolo di direttore generale, esegue compiti tipici del responsabile delle risorse umane.

Usa il test per gestire i collaboratori e per selezionarne di nuovi.

Si avvale di consulenza esterna anche per progettare ed eseguire interventi di formazione interna programmati.

# STRATEGIA DELL'IMPREDITORE MODERNO

- Una recente indagine della rivista Fortune sulle **imprese leader** mostra che quelle di successo hanno raggiunto performance più elevate grazie all'attenzione posta sui sistemi di gestione HR e sulla **qualità degli stili di management**.



In pratica, un numero crescente di imprese, anche PMI, oggi concepisce le persone come una componente del **capitale aziendale**, da proteggere e valorizzare e su cui investire

# Il segreto del successo

- Martin Pedross, numero uno della impresa **Karl Pedross Spa** (*battiscopa e profili in legno*) ha così evidenziato il “segreto del suo successo”:  
«**Collaboratori entusiasti**, fedeli e con una buona formazione sono la spina dorsale di un’azienda anche nei periodi di crisi».



# IN SINTESI

- PUOI CONTINUARE COME STAI FACENDO OGGI ...
- A volte va bene, a volte non va bene, a volte puoi far danno ...
- PUOI UTILIZZARE LO STRUMENTO CHE HAI A DISPOSIZIONE (il Test)
- RIFERIRTI A QUESTO «LIBRETTO DI ISTRUZIONI» OGNI QUAL VOLTA CHE:
  - VUOI SPINGERE LA PERSONA A TIRARE FUORI IL MEGLIO DI SE'
  - DEVI GESTIRE LE CRITICITA' DI UN COLLABORATORE
  - VUOI FARLA CRESCERE