



*Human Company s.r.l. all'interno di
Open Mind Academy presenta
Progetto **HC R-Evolution***

Risultati Finali

Relazione chiusura Progetto
Ilaria Bigliuzzi

Finanziato dal Fondo

for.te.



3 Academy e 7 corsi a Catalogo

Open Mind Academy 2021 ha realizzato, grazie al Progetto HC R-Evolution:

- Academy Direttori
- Academy Risto&Shops
- Sales Academy
- 7 Corsi a catalogo



Risultati ottenuti

131 ore di formazione erogate

124 iscritti

106 formati (85,48% di formati su iscritti)

Finanziamento ottenuto: 45.850,00

12 professionisti senior incaricati per la formazione

7 podcast in piattaforma con video di presentazione

Metodologie miste per la formazione on line



Analisi del fabbisogno e progettazione

I contenuti sono stati progettati a seguito di:

- Analisi KPI stagione 2020
- Analisi del fabbisogno on line

La formazione è erogata su contenuti progettati per competenze con riferimenti all'Atlante Nazionale del Lavoro di Inapp

Sono stati rilasciati open badge al superamento dei test e prove finali.
Al termine delle 3 Academy la prova finale ha permesso, se superata, il rilascio del Certificato di Competenze.



I Percorsi: Academy Direttori

- 1 Il pensiero Laterale e la creatività 3 ore
- 2 Empowerment 3 ore
- 3 La comunicazione nella complessità e in un'azienda che cambia 6 ore
- 4 Paure ed incertezze del cliente. Come gestirle? 3 ore
- 5 Costruire un action plan 3 ore
- 6 Gestire e vivere lo stress con efficacia 3 ore
- 7 Le dotazioni degli alloggi: idee e novità 2 ore
- 8 Il decoro e l'attenzione alla bellezza 3 ore
- 9 Reportistica settimanale, mensile e scadenze. Budget, forecast, etc. 3 ore
- 10 Professionalità e cultura dell'Accoglienza 3 ore
- 11 Usare Teams come strumento per monitorare i progetti: gantt e pianificazione attività, monitoraggio e gestione 3 ore

11 webinar – 11 Open Badge

Ore totali 32

7 podcast

PROVA FINALE 26 APRILE 2021



I Percorsi: Academy Risto&Shops

1. La comunicazione nella complessità e in un'azienda che cambia 3 ore
2. Empowerment 3 ore
3. Il pensiero Laterale e la creatività 3 ore
4. Fidelizzazione 3 ore
5. Lavorare in team 3 ore
6. Haccp - refresh 8 ore – divisi in 2 moduli da 4
7. Haccp - refresh 8 ore – divisi in 2 moduli da 4
8. Il Decoro e l'attenzione alla bellezza 3 ore
9. Costruire un action plan 3 ore
10. MOD.A-B-C- Il ciclo passivo e l'utilizzo di smart: inventari, stoccaggio merci, scarico consumazioni, pasti proprietà, pasti personale, responsabilità, ammanchi, quadramento magazzini e vendite (reconciliation) 6 ore - 3 moduli da 2 ore
11. Regolamenti interni e rispetto delle procedure 2 ore
12. Reportistica settimanale, mensile e scadenze 3 ore

12 webinar – 12 Open Badge

Ore totali 42

7 podcast

PROVA FINALE 21 APRILE 2021



I Percorsi: Sales Academy

1. La comunicazione che influenza ed il linguaggio 6 ore - 2 moduli da 3 h
2. Decision Making e Problem Solving 3 ore
3. Lavorare in team 3 ore
4. Gestire le vendite: dalla conoscenza del prodotto alla chiusura dell'accordo 6 ore - 2 moduli da 3 h
5. Gestione riunioni commerciali 3 ore
6. La negoziazione 3 ore
7. La fidelizzazione del cliente 3 ore

7 webinar – 7 Open Badge

Ore totali 27

2 podcast

PROVA FINALE 5 MAGGIO 2021



I Percorsi: I corsi a Catalogo

1. Il CRM le potenzialità e l'importanza per Human Company 2 ore
2. tools for work 6 ore in due moduli da 3 ore ciascuno
3. Il pensiero Laterale 3 ore
4. La comunicazione nella complessità e in un'azienda che cambia 6 – suddivise in 2 moduli da 3 ore ciascuno
5. Usare Teams come strumento per monitorare i progetti: gantt e pianificazione attività, monitoraggio e gestione 3 ore
6. La gestione del conflitto 3 ore
7. Il lavoro in team 3 ore
8. Design thinking 3 ore
9. Empowerment 3 ore

9 webinar – 9 Open Badge

Ore totali 29

7 podcast

TEST FINALI AL TERMINE DI OGNI MODULO



I risultati sul gradimento e l'impatto della formazione

Per ogni modulo abbiamo somministrato un questionario di gradimento che ha permesso di valutare: il docente, i contenuti, il tutor, la logistica ed i materiali e di dare un punteggio complessivo al corso sia in termini di coerenza contenuti, applicabilità che gradimento.

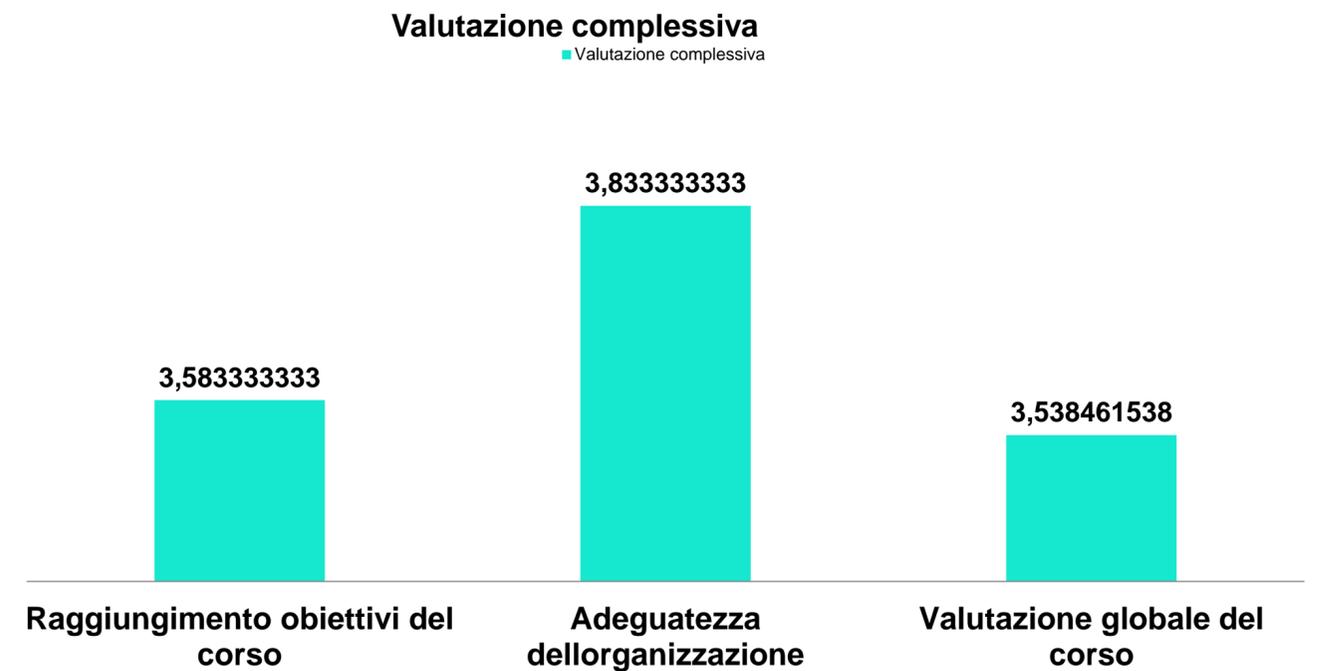
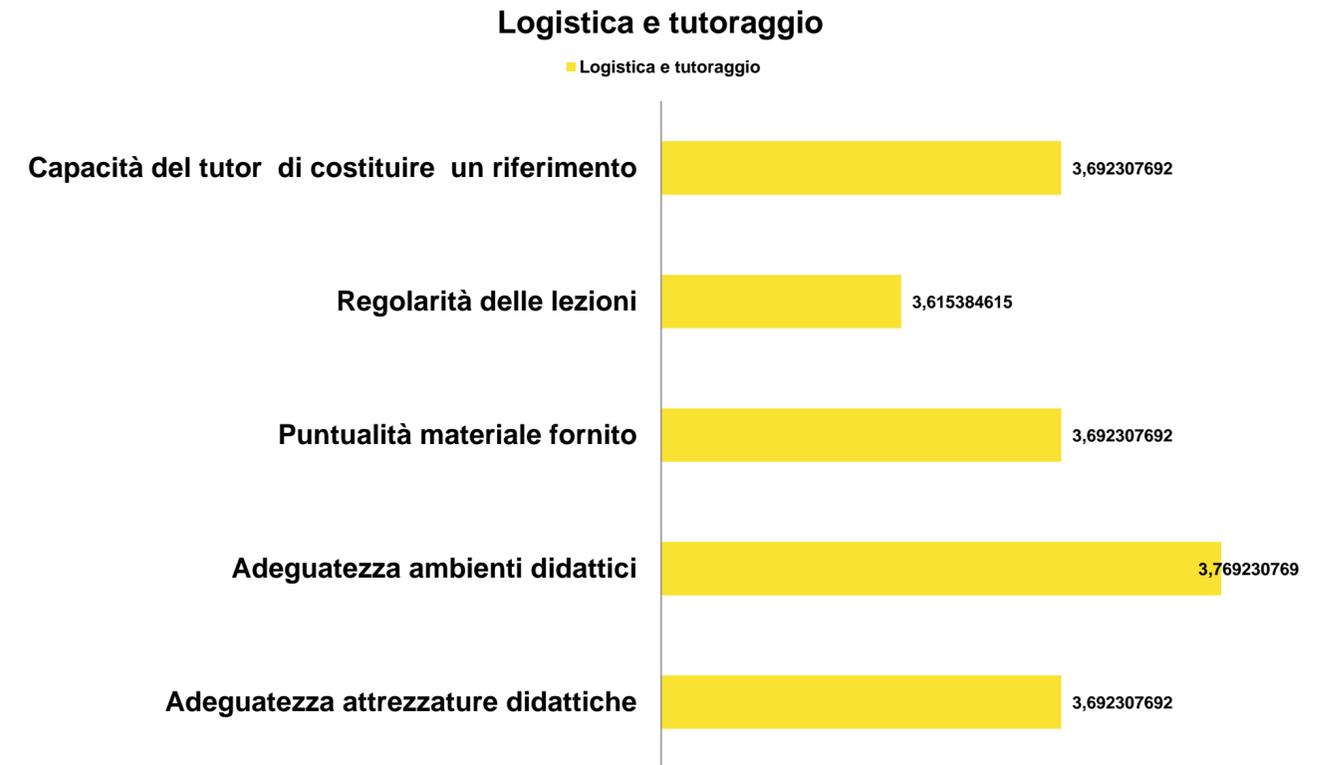
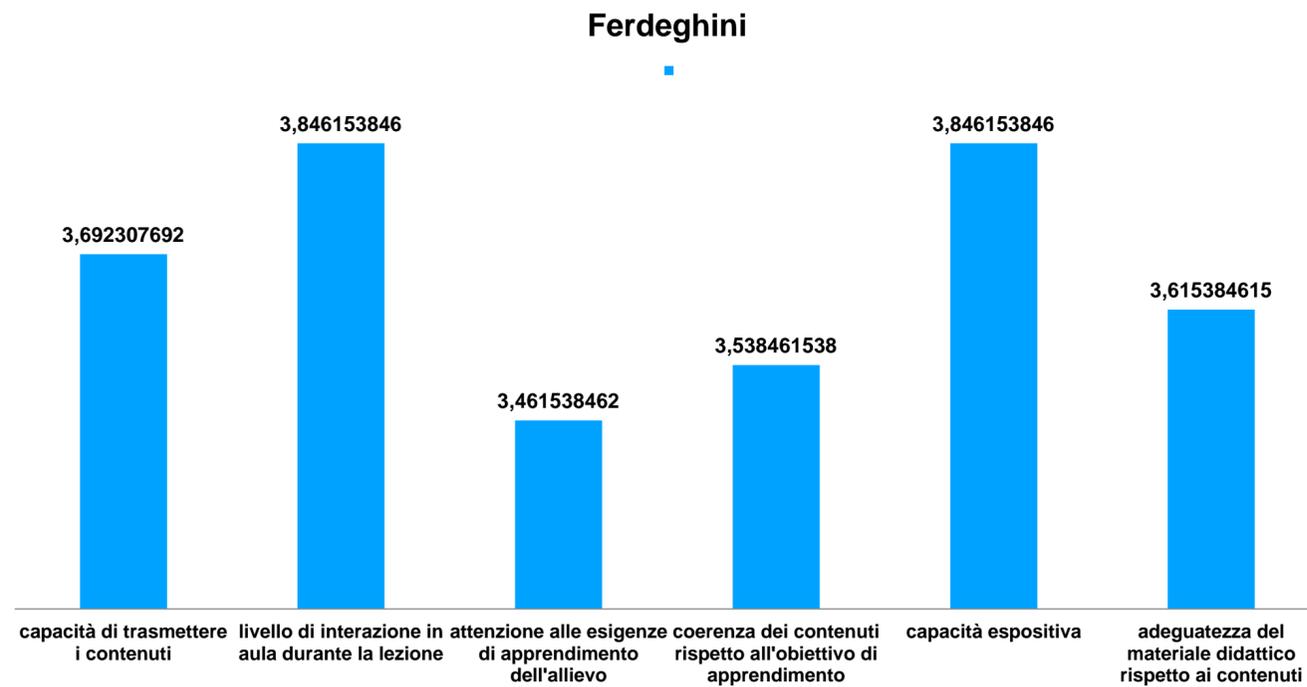
Di seguito i risultati per ogni singolo percorso.



Academy Direttori

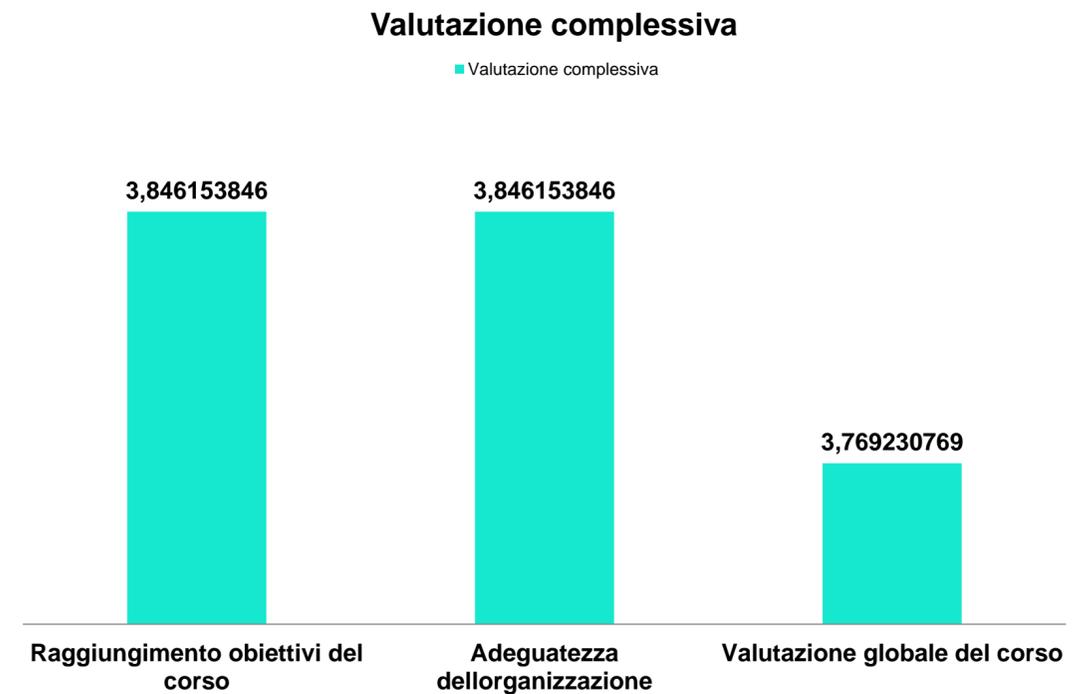
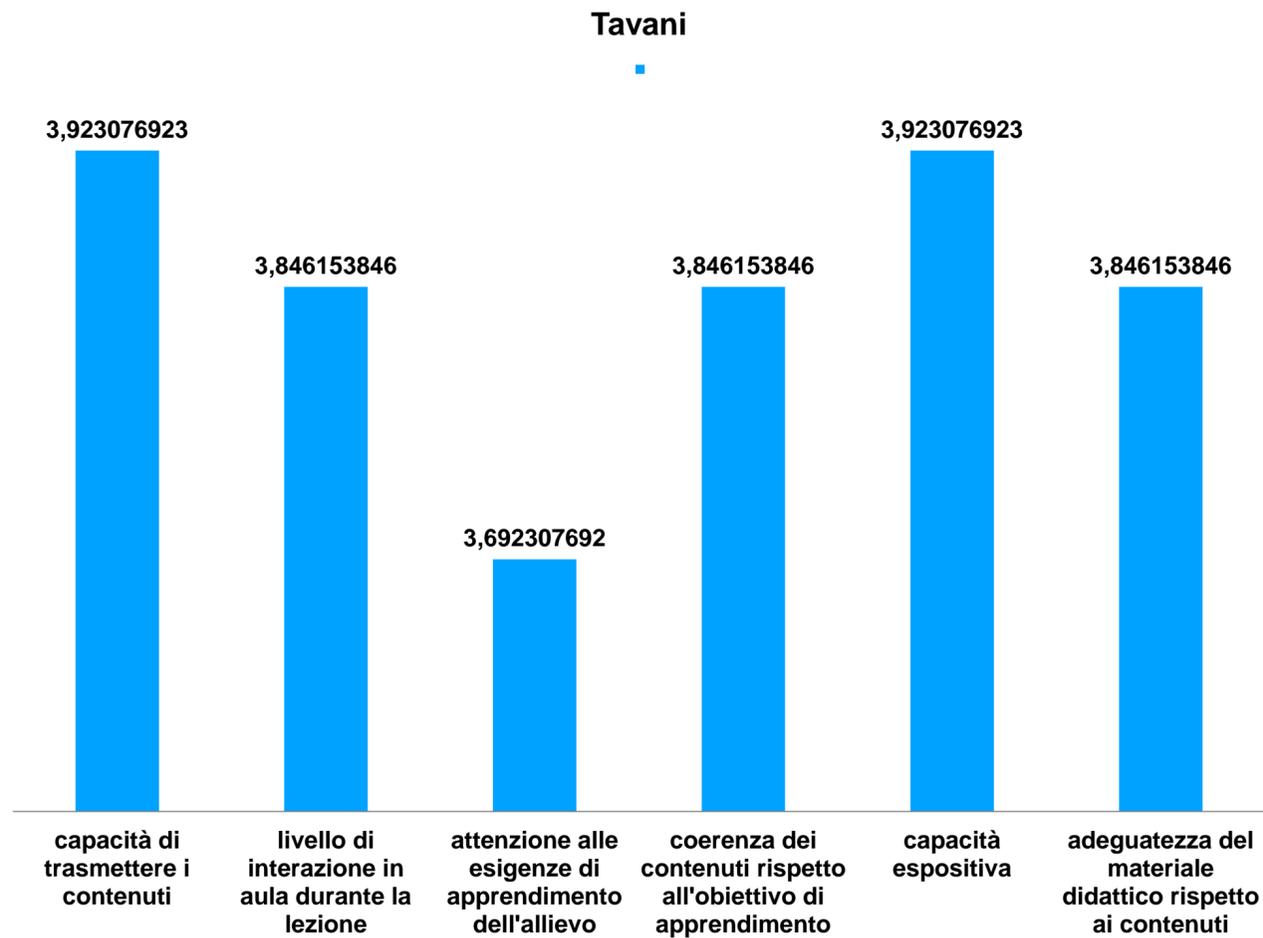


1. Il Pensiero Laterale e la creatività



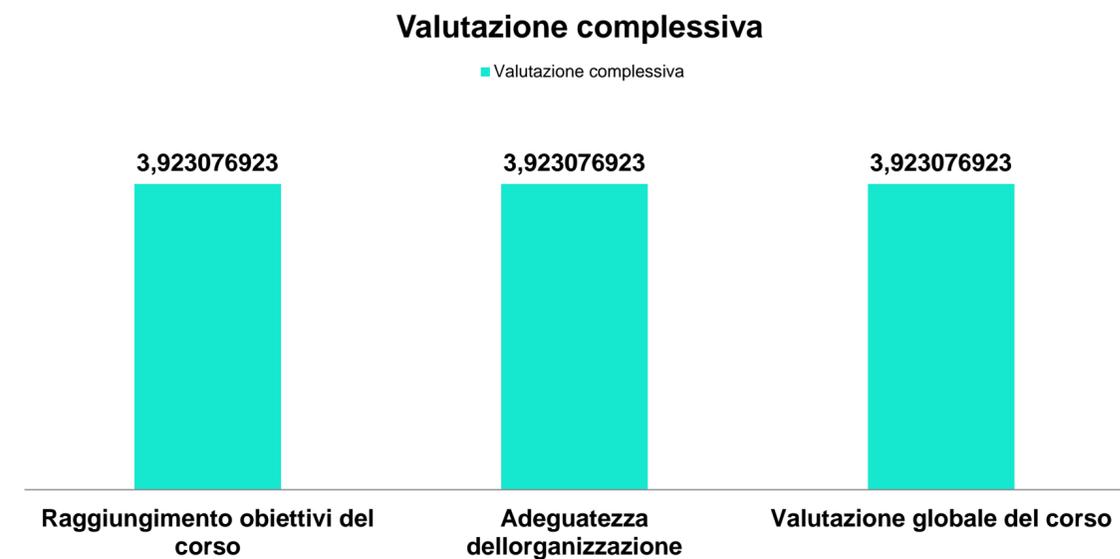
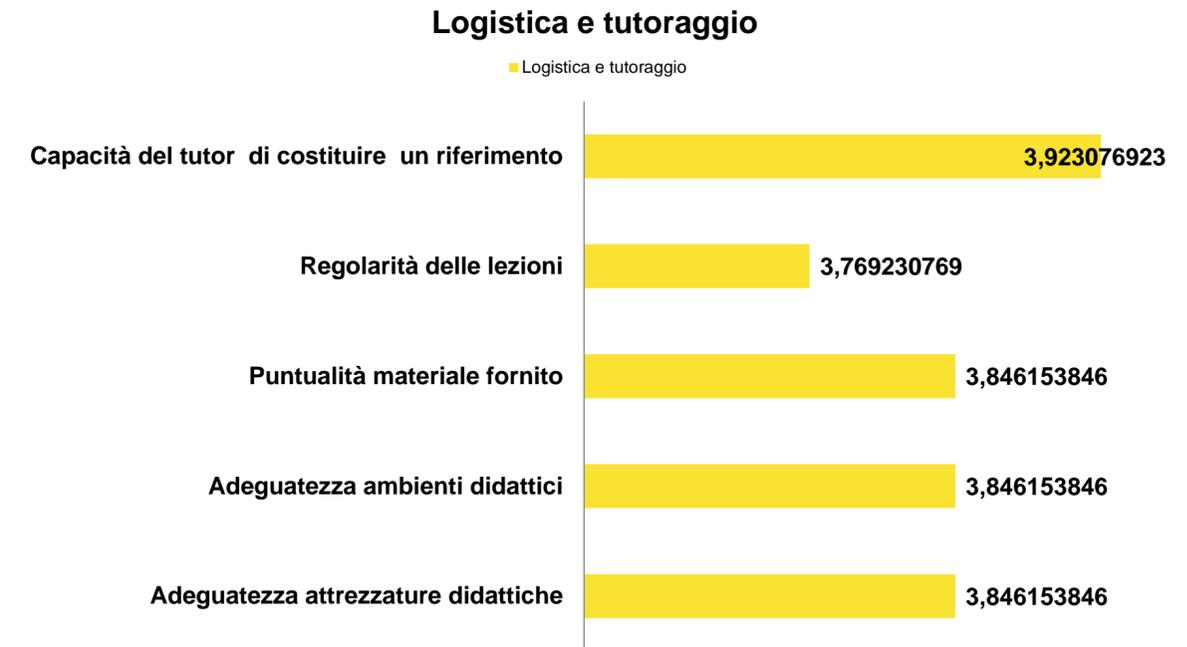
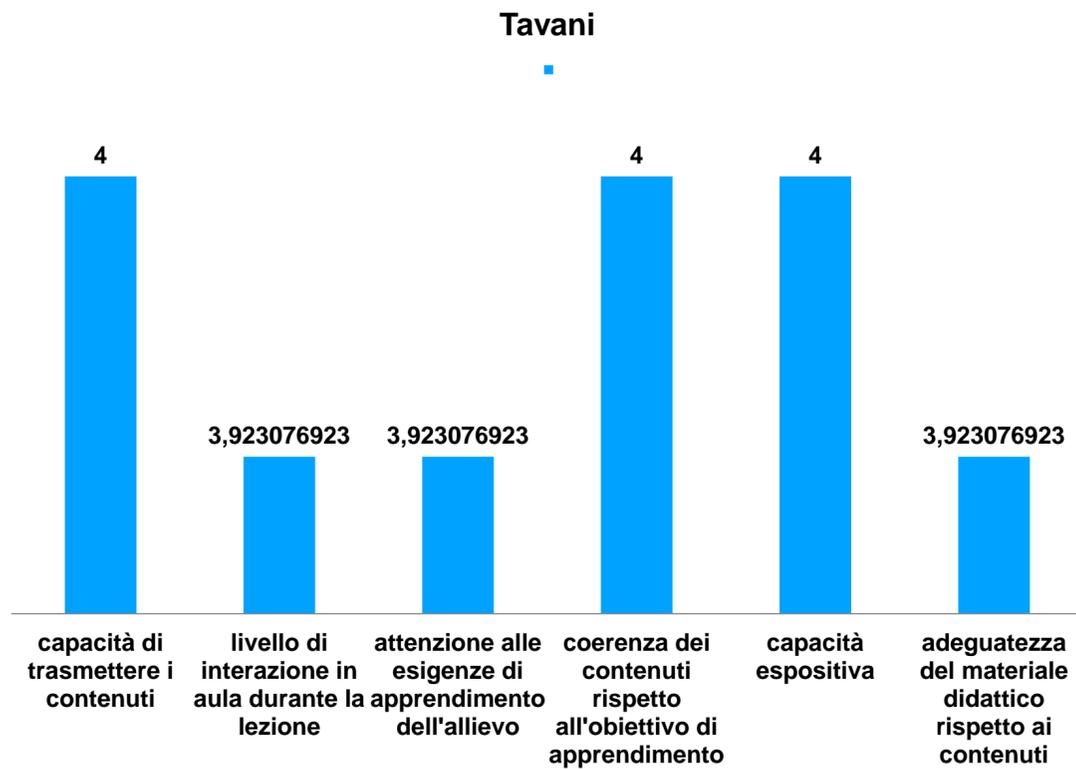


2. Empowerment



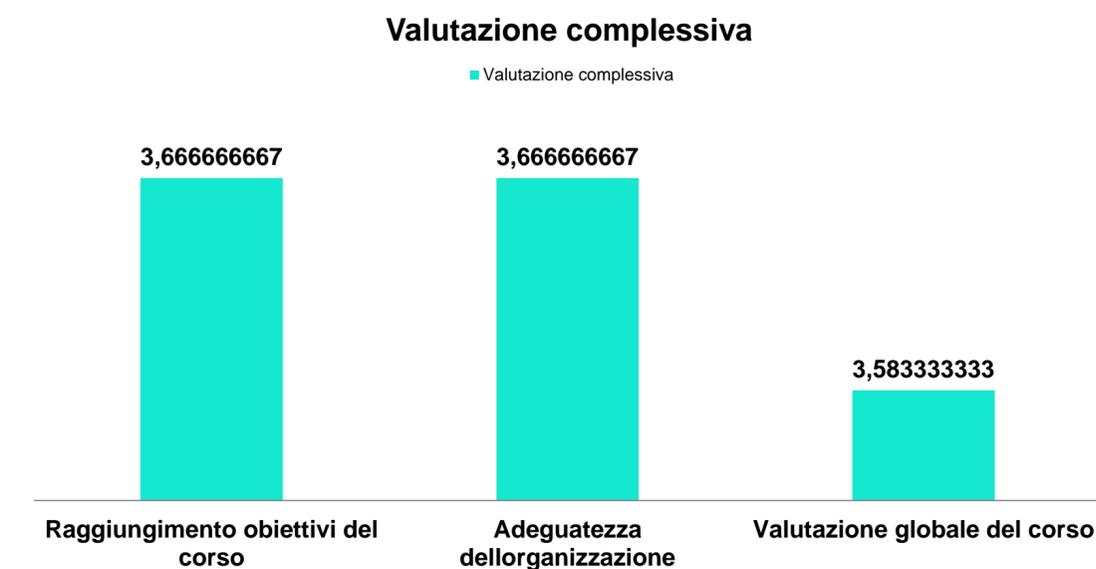
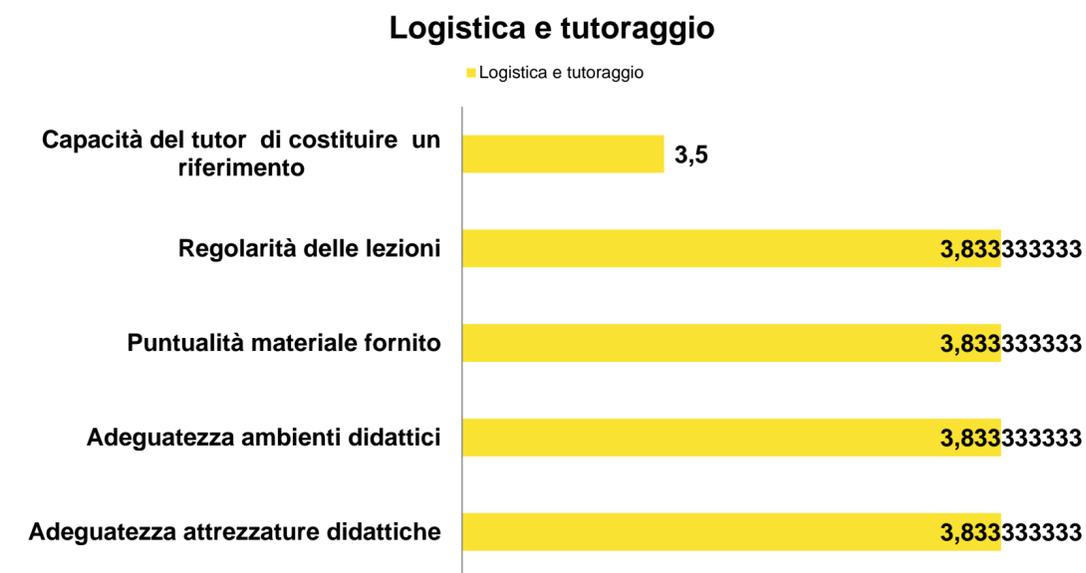
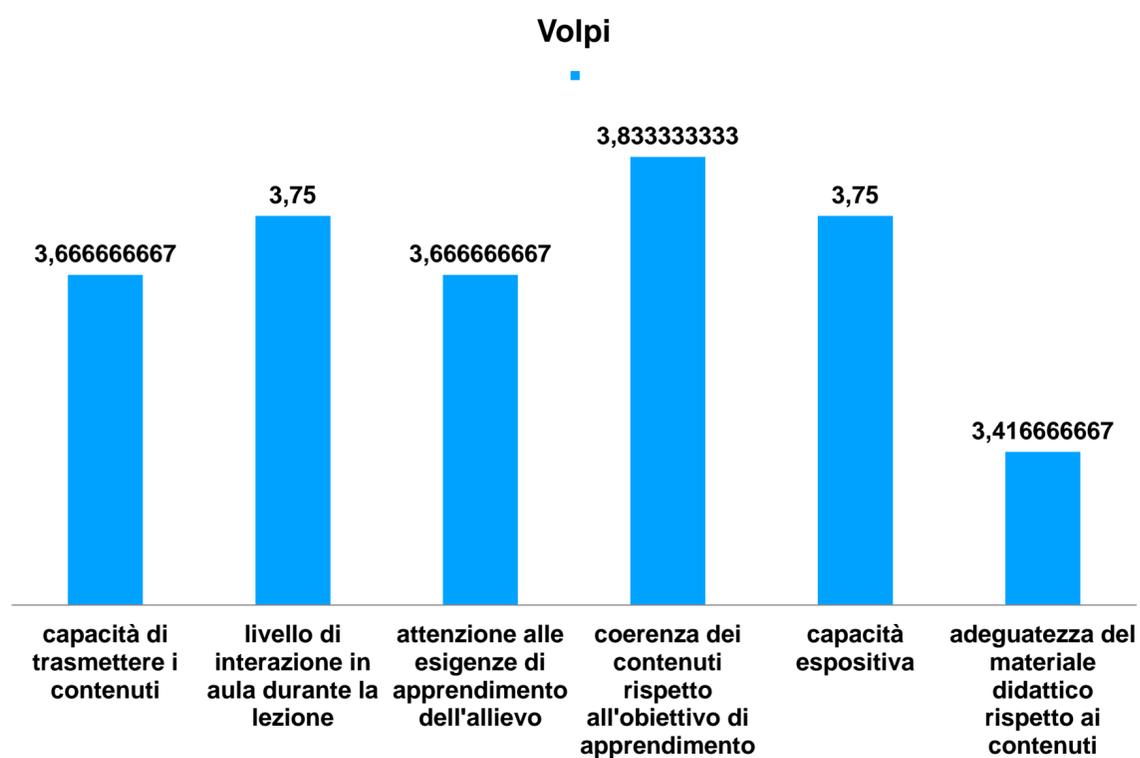


3. La comunicazione nella complessità ed in un'azienda che cambia, 6 h



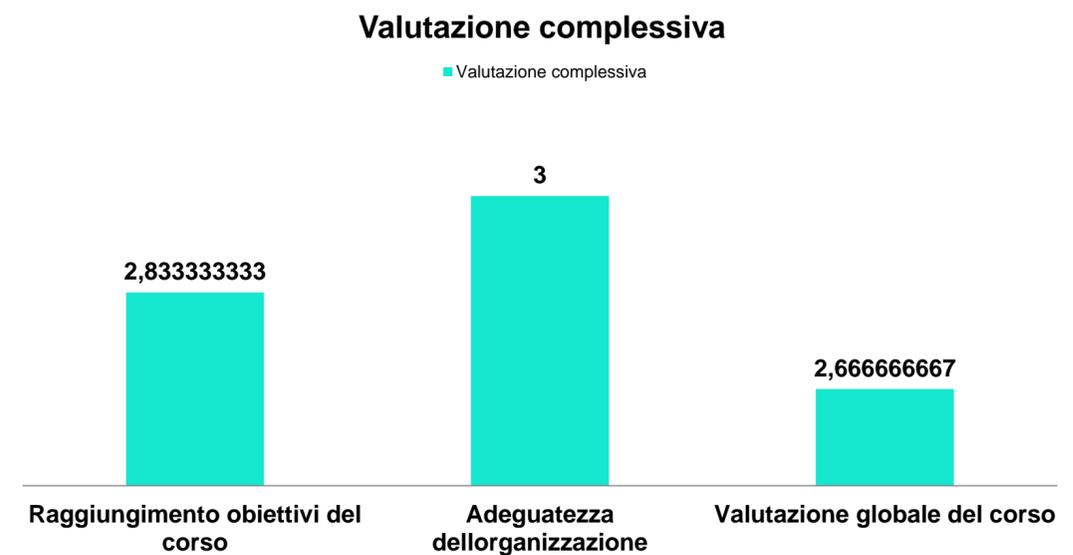
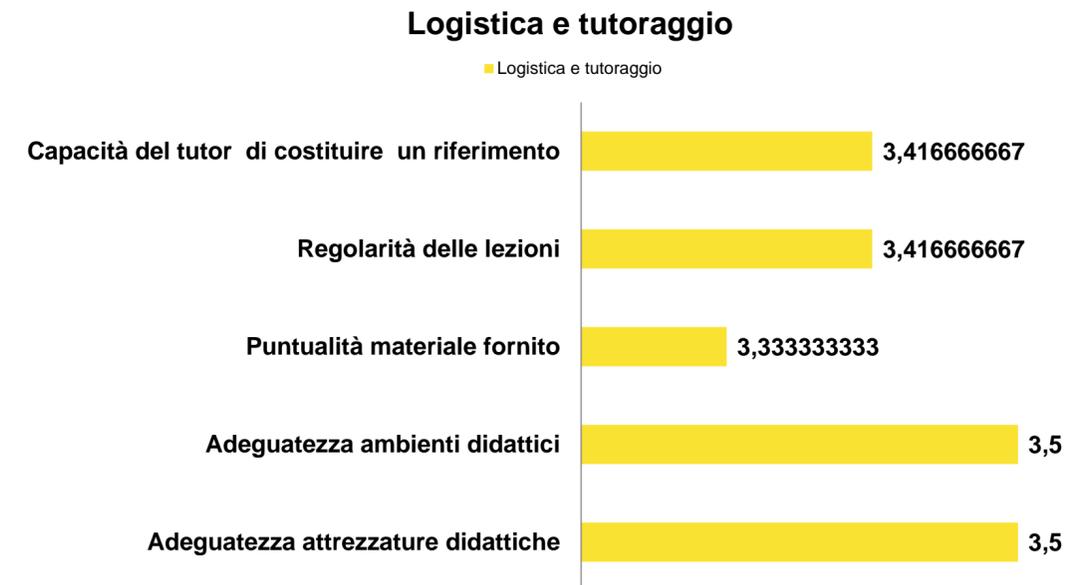
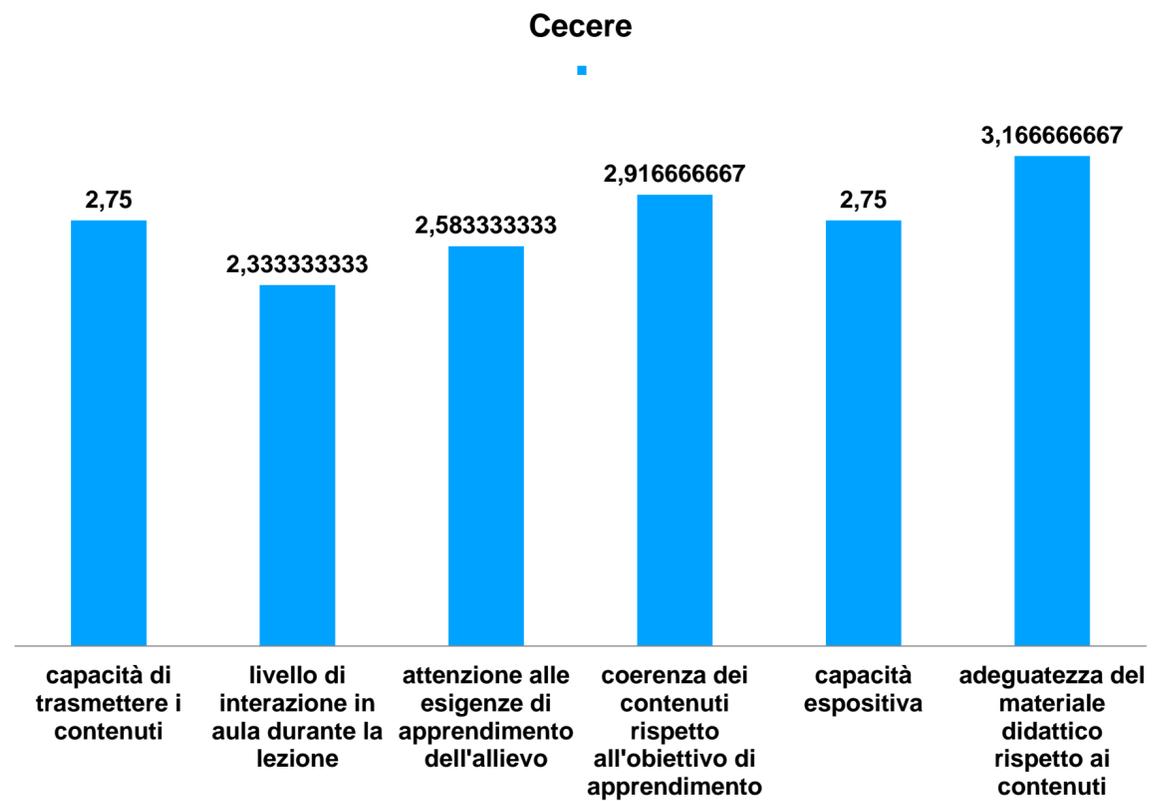


4. Paure e incertezze del cliente: come gestirle?



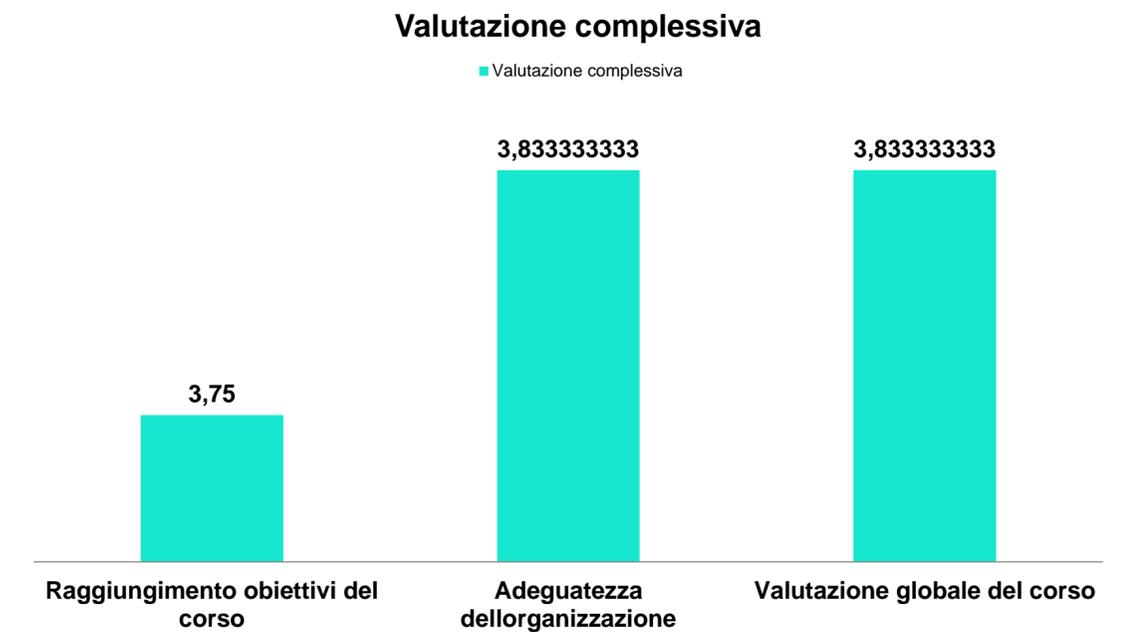
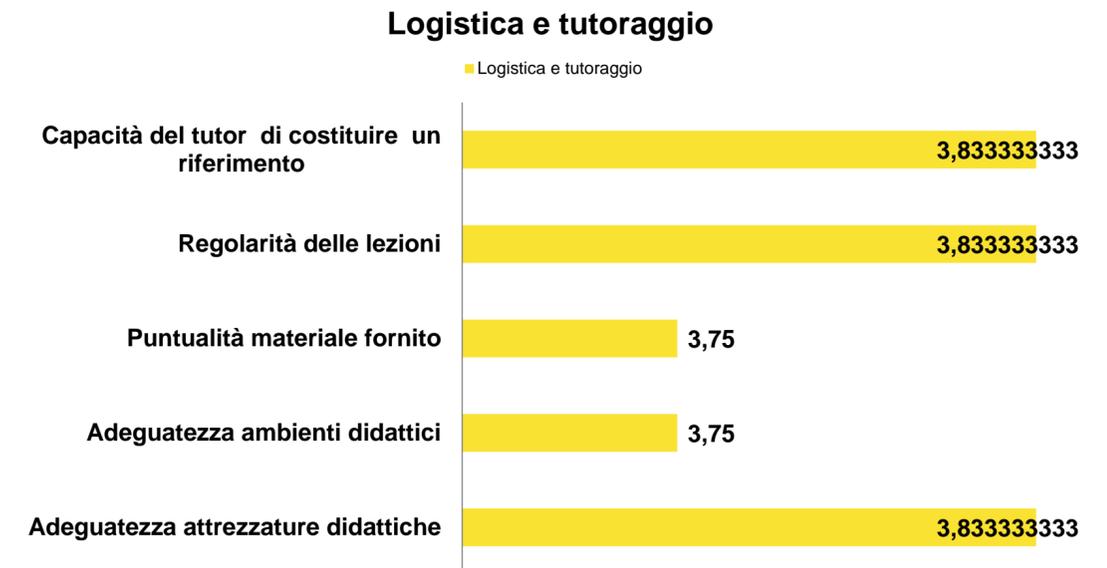
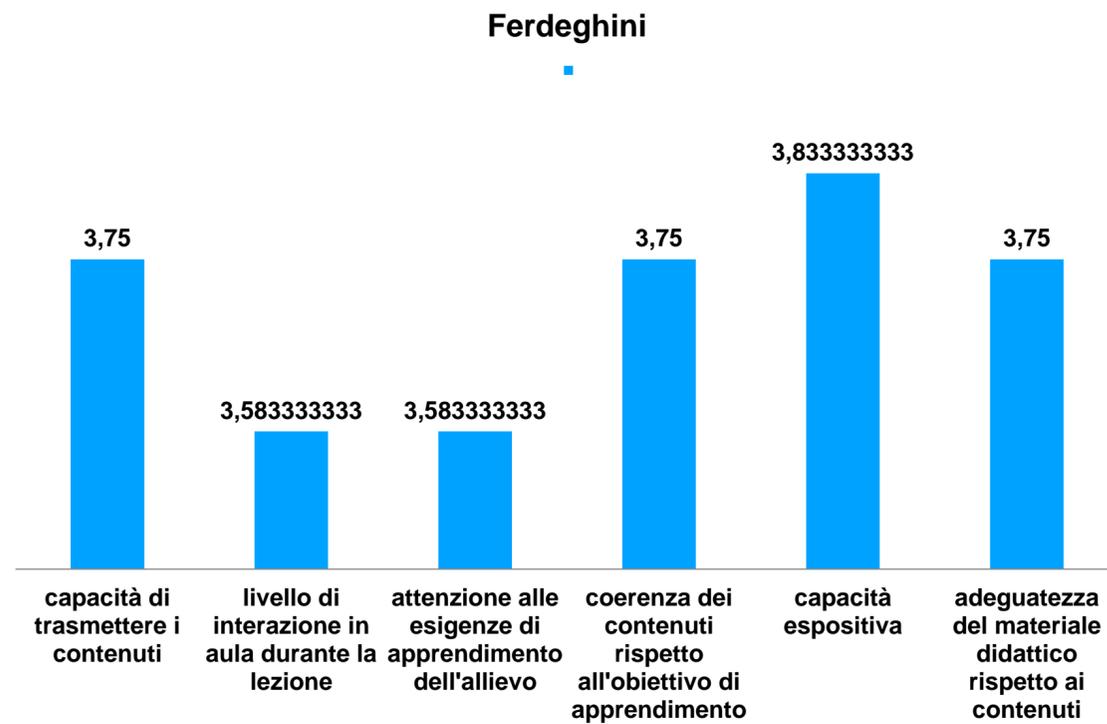


5. Costruire un action plan



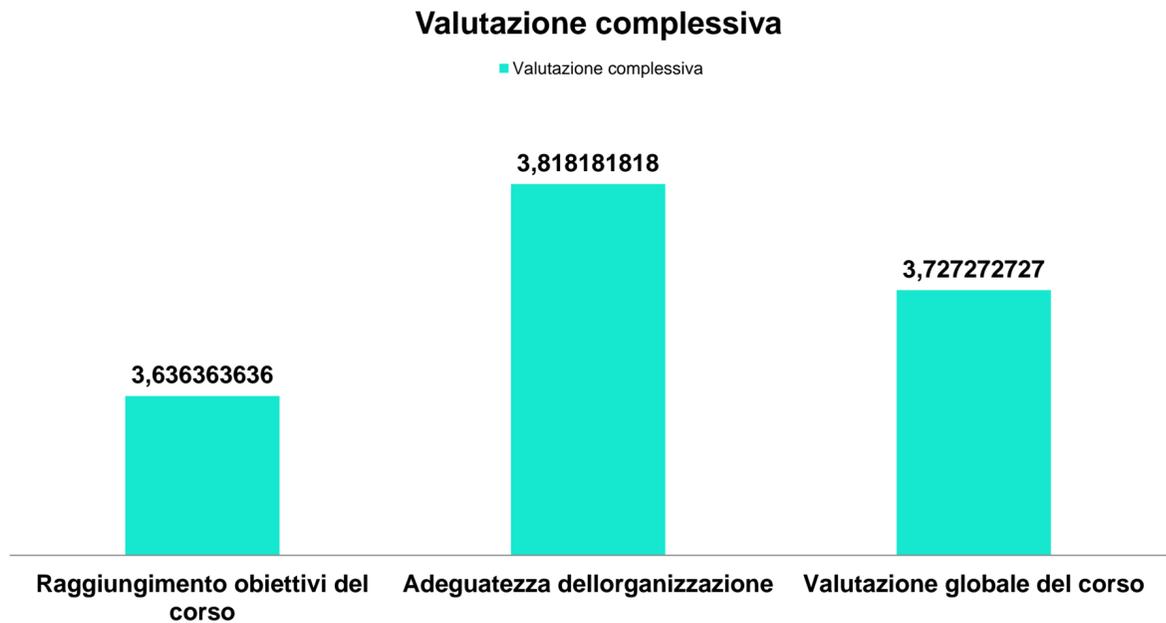
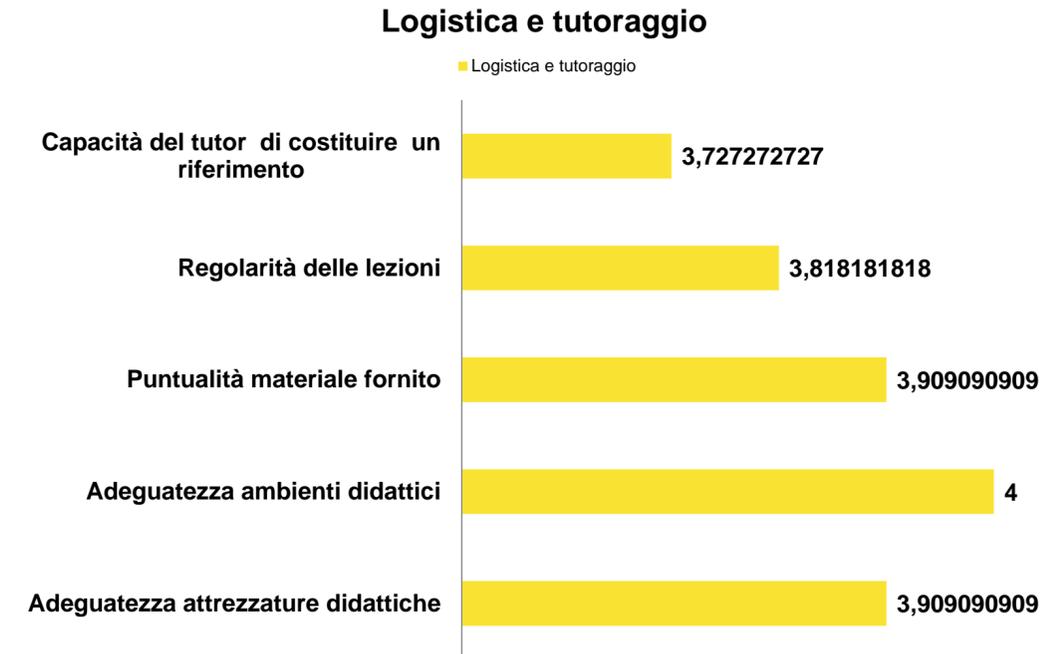
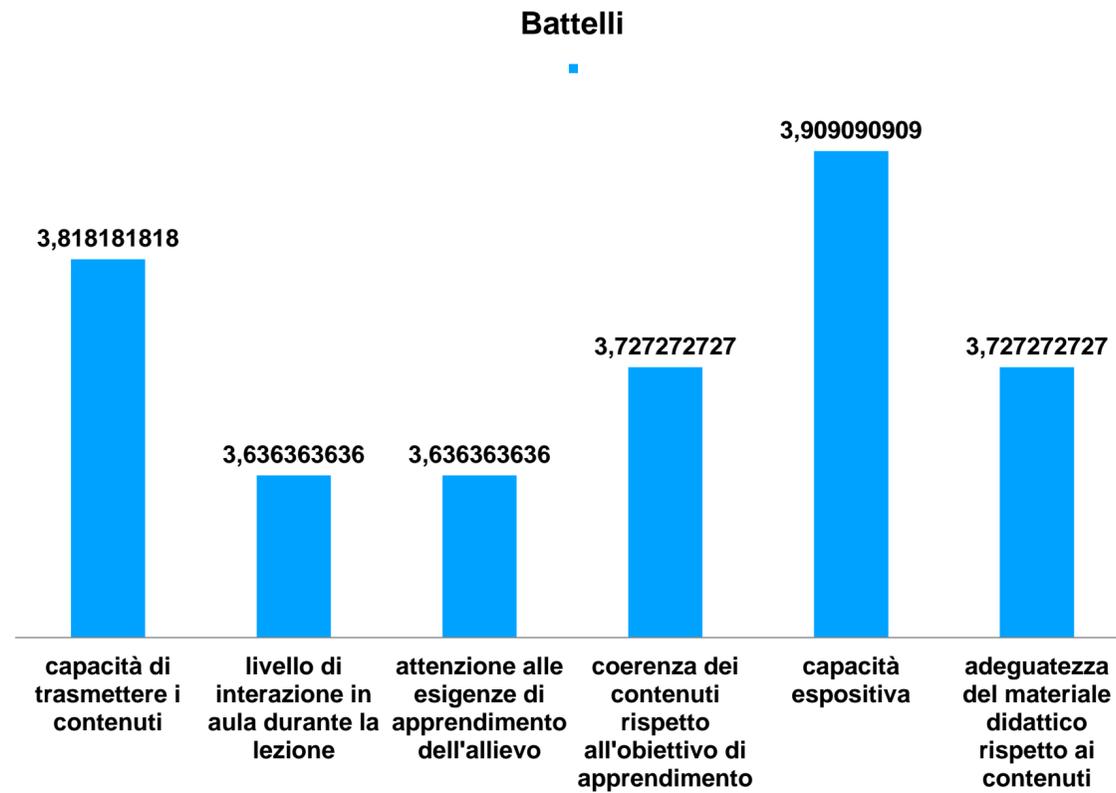


6. Gestire e vivere lo stress con efficacia





7. Le dotazioni degli alloggi

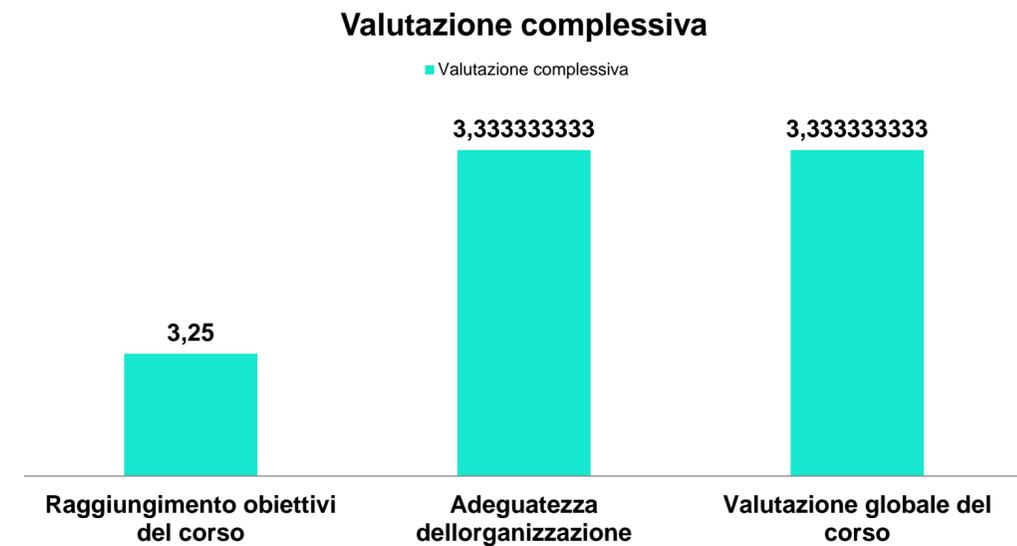
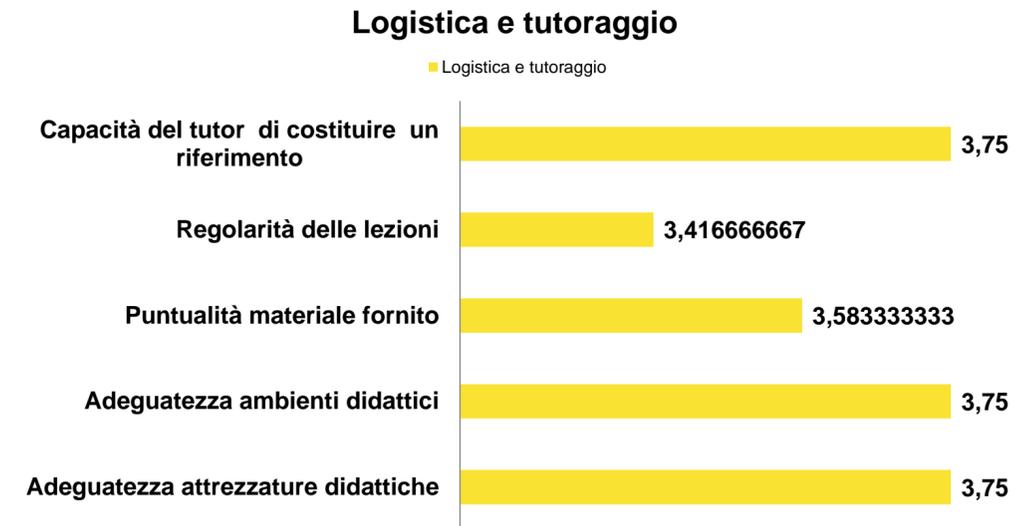
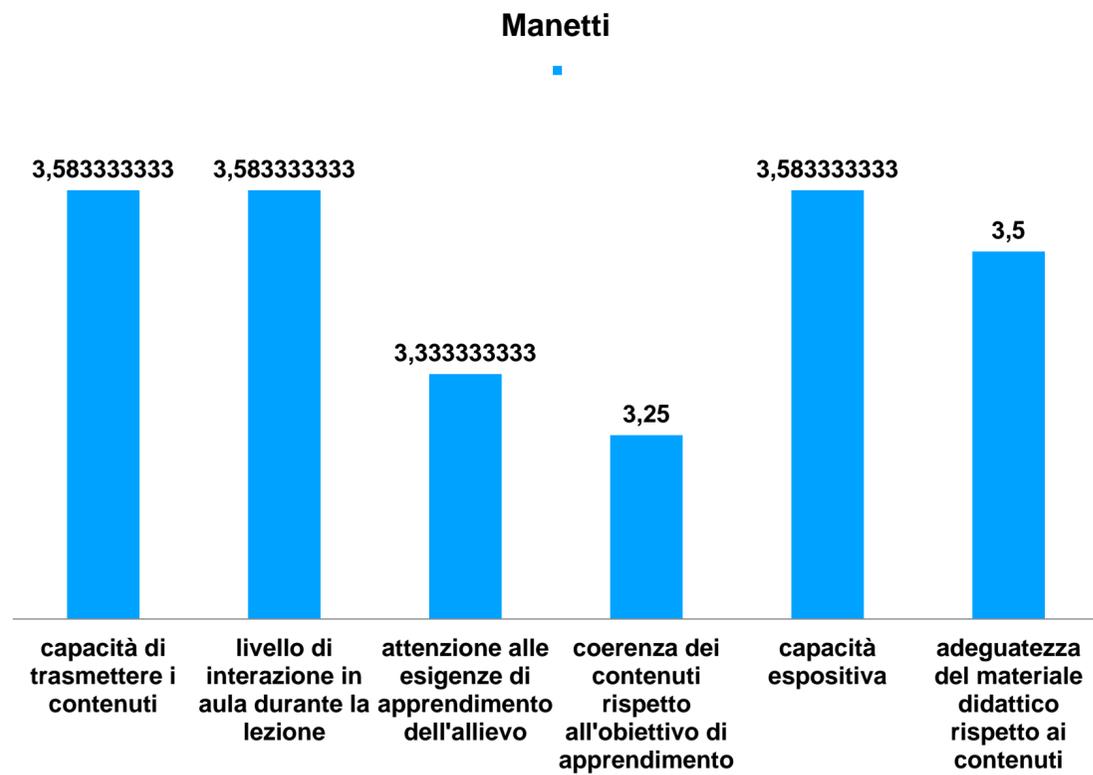




8. Il decoro e la bellezza

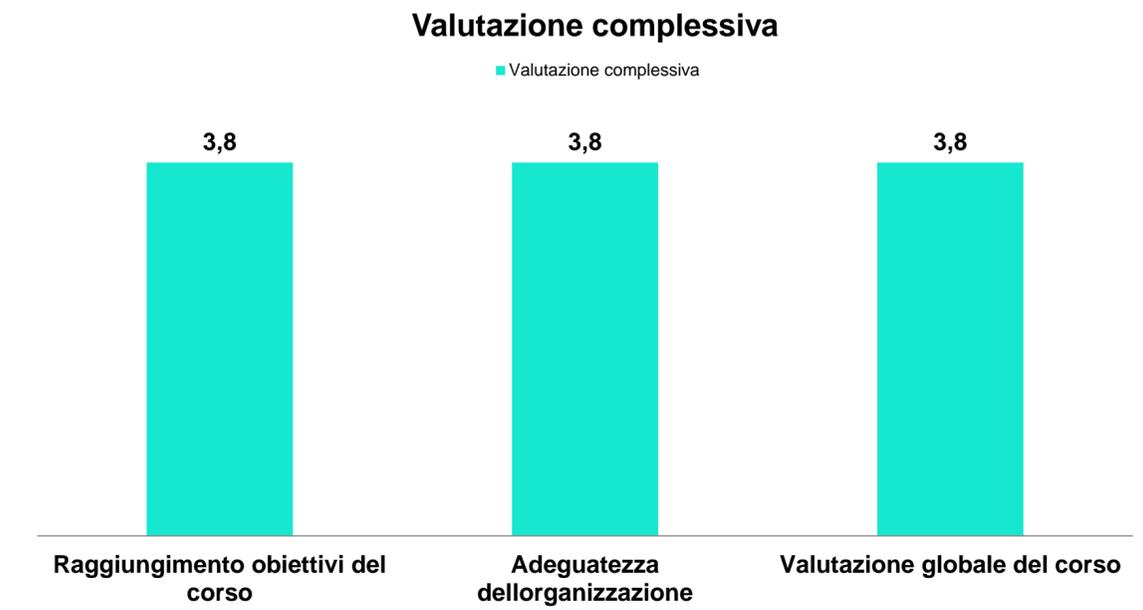
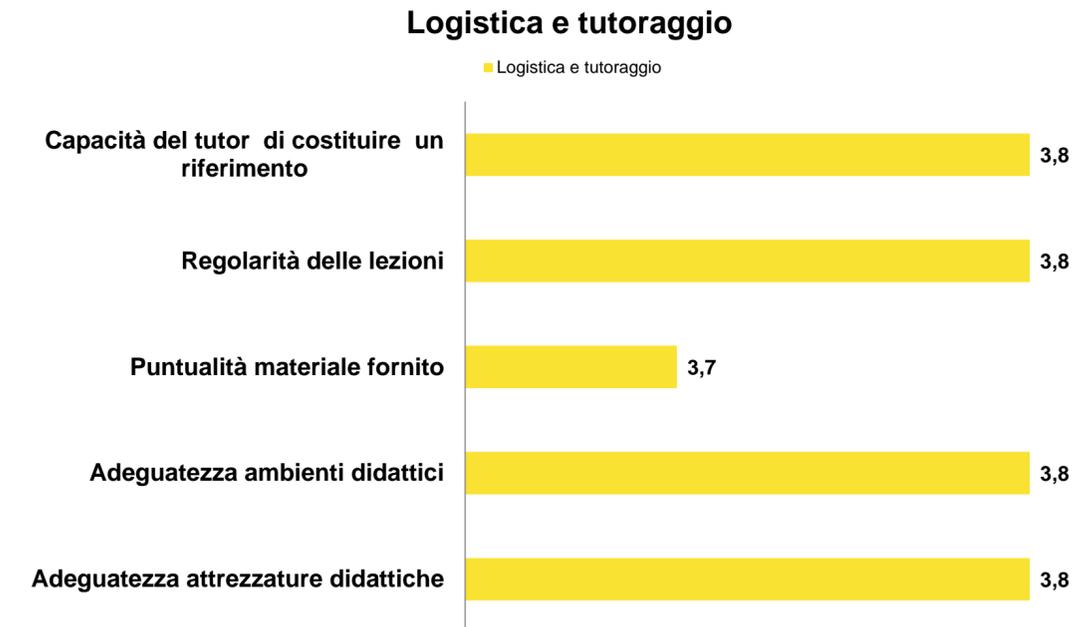
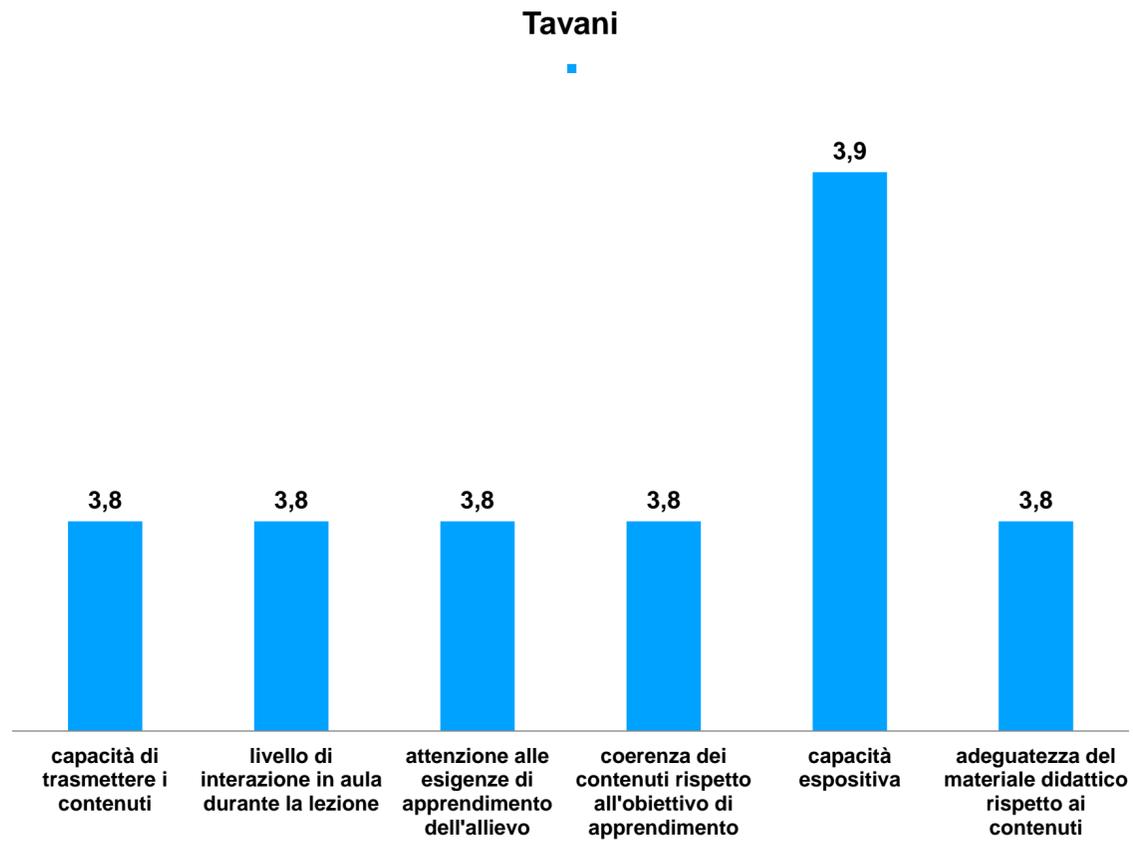


9 Reportistica e budget



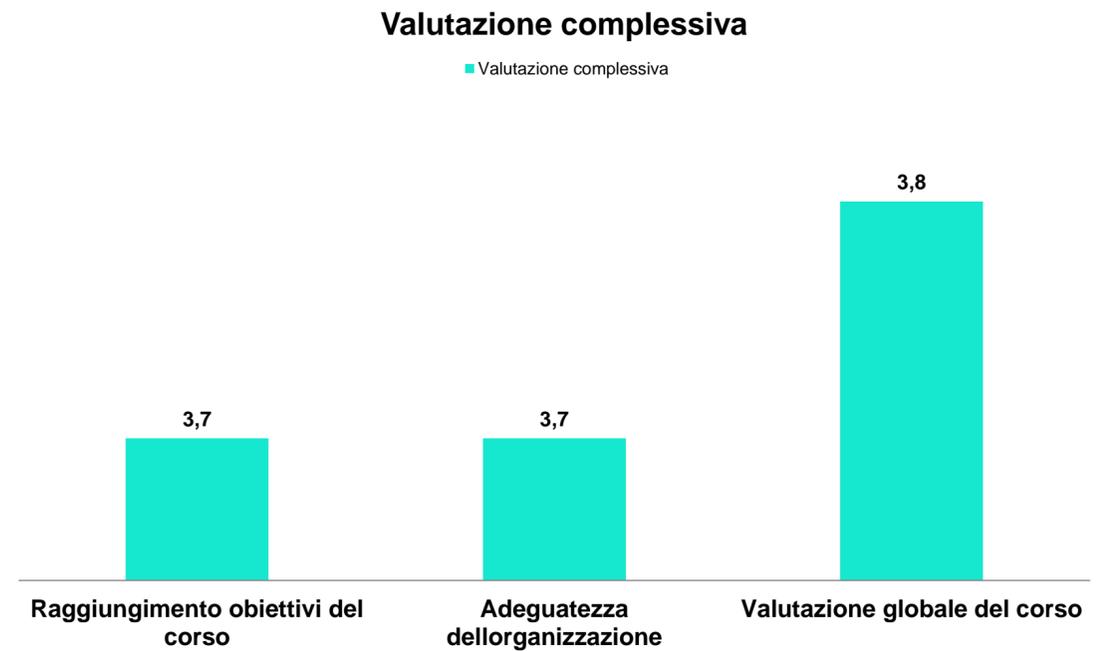
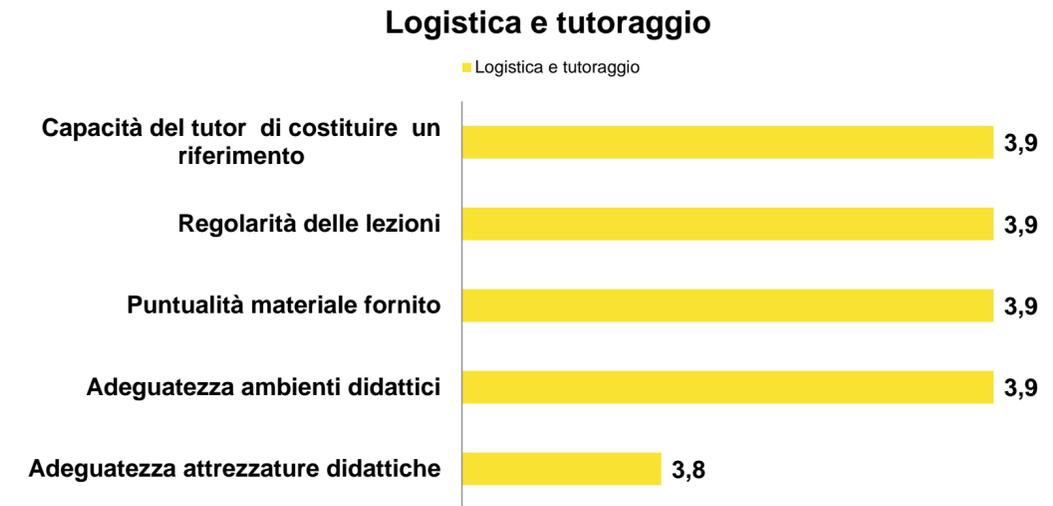
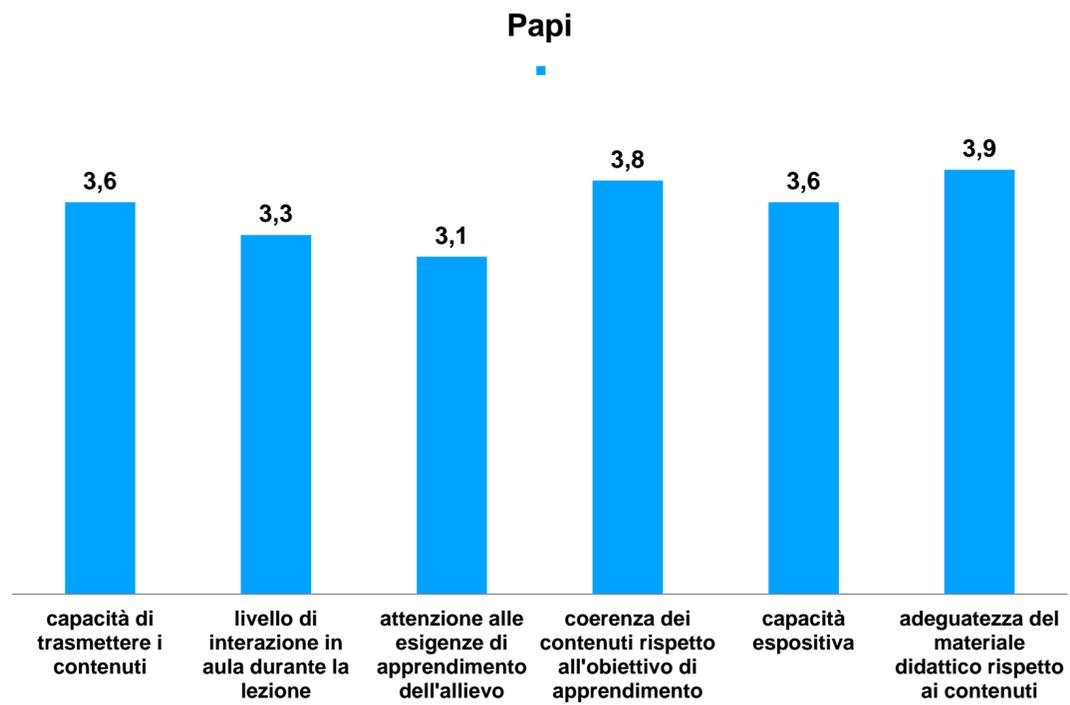


10. Professionalità e cultura dell'accoglienza





11. Usare Teams





Academy Direttori: riflessioni su gradimento

I corsi più apprezzati: Gestire lo stress (Ferdegghini) La comunicazione (Tavani) Usare Teams (Papi)

Il docente con votazione più alta: Tavani

I punteggi dei vari webinar sono tutti molto alti.

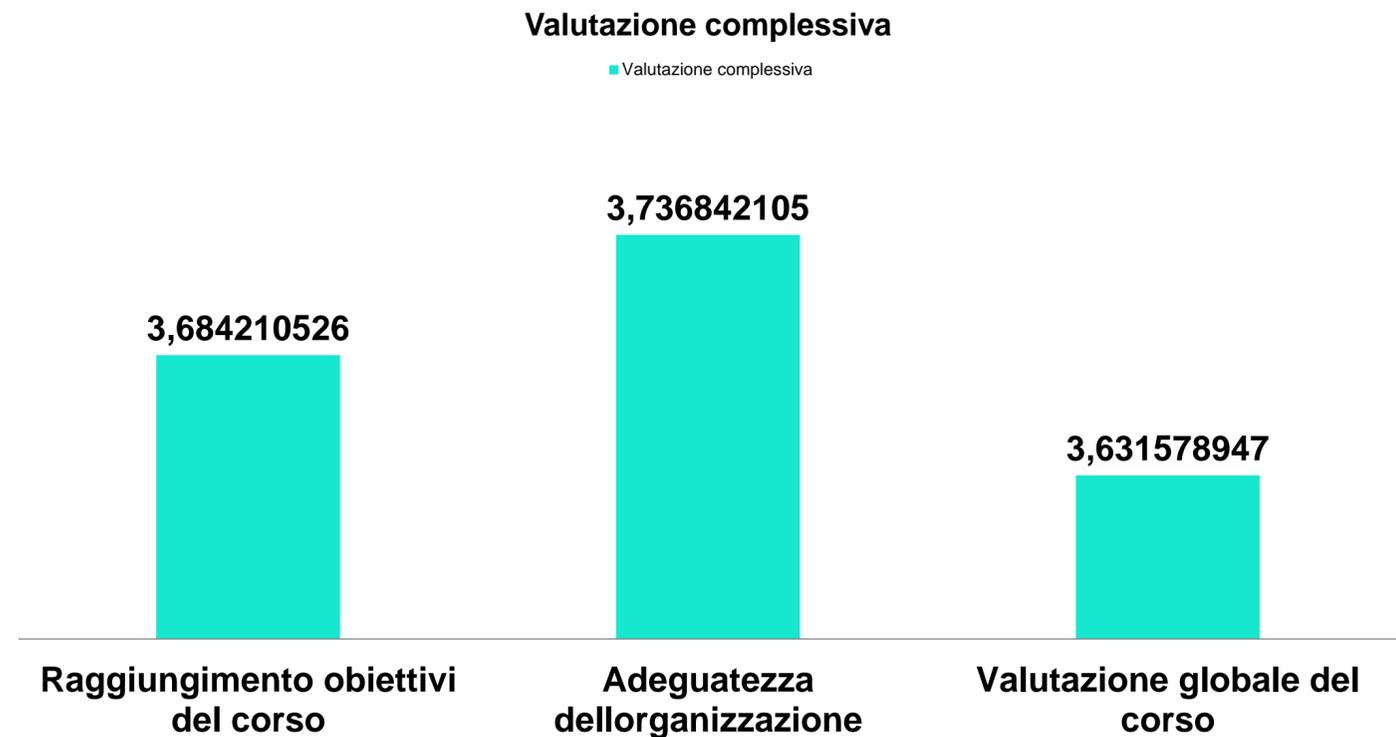
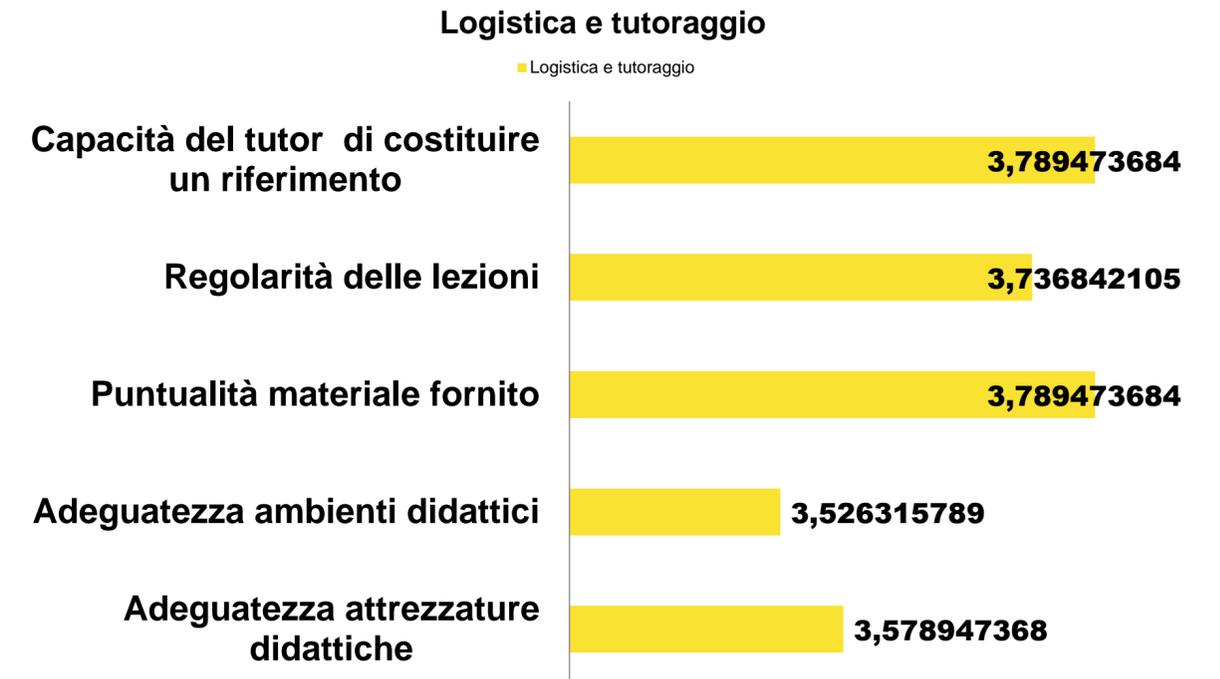
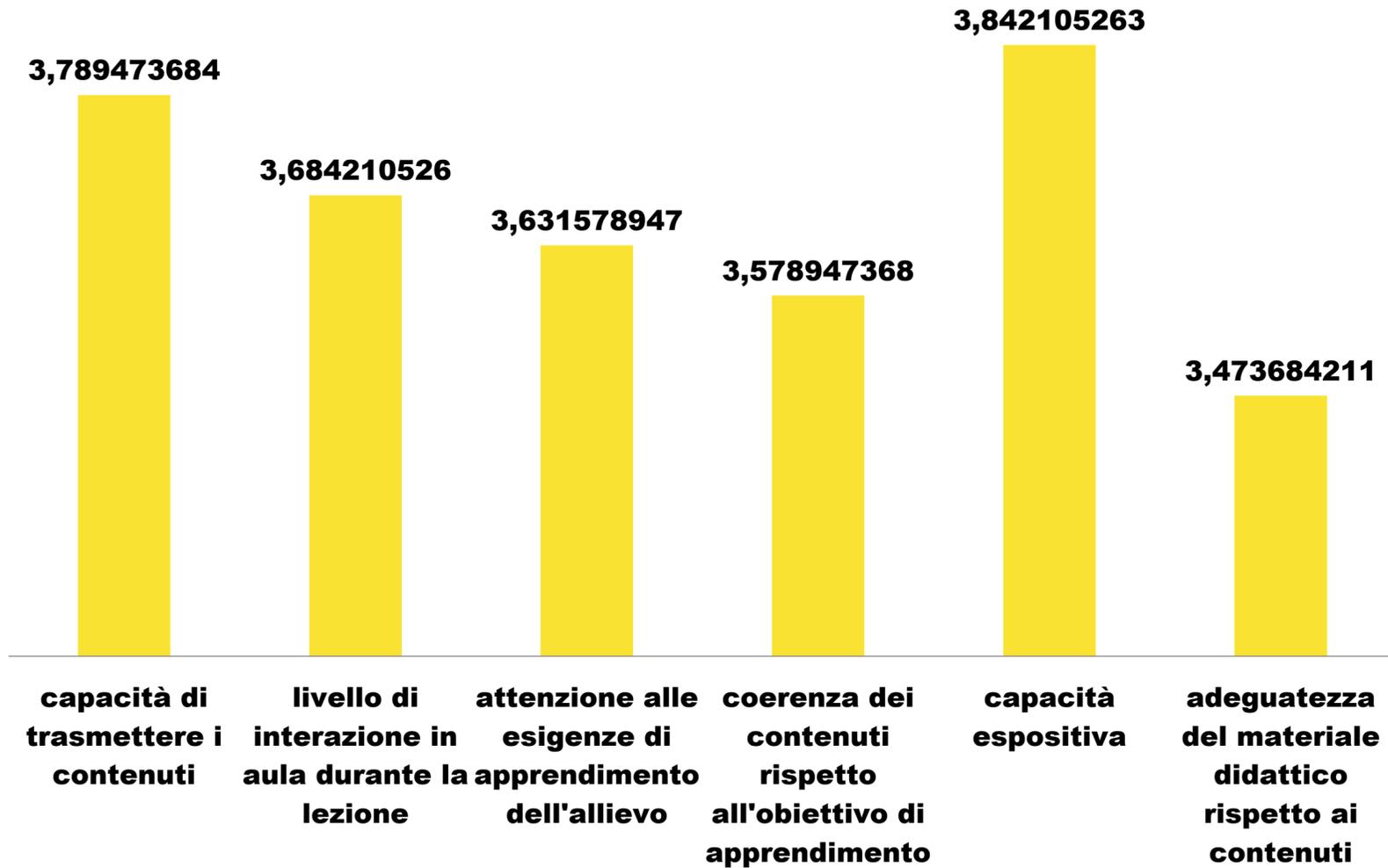


Academy Risto&Shops



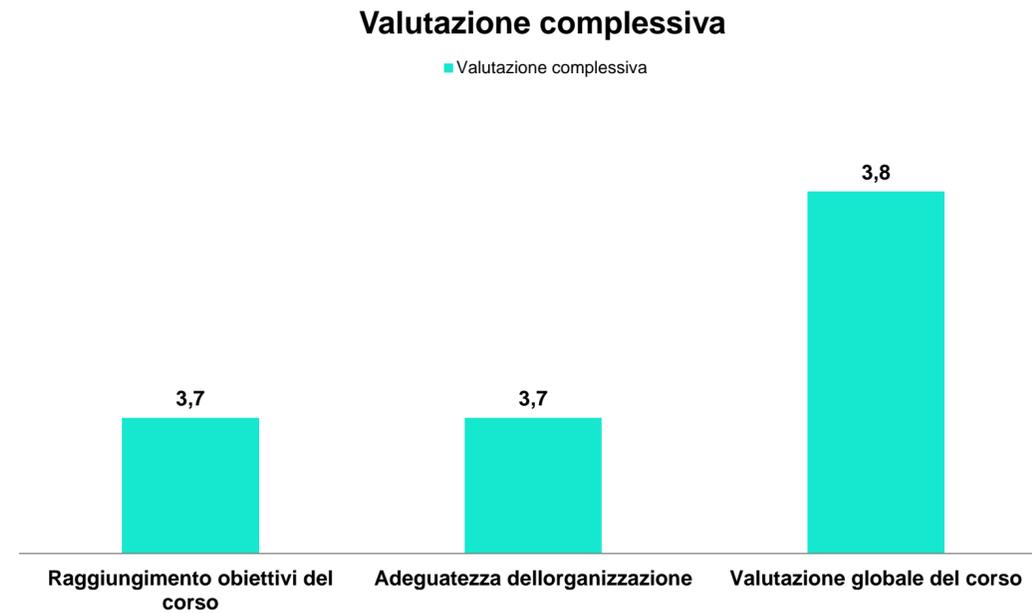
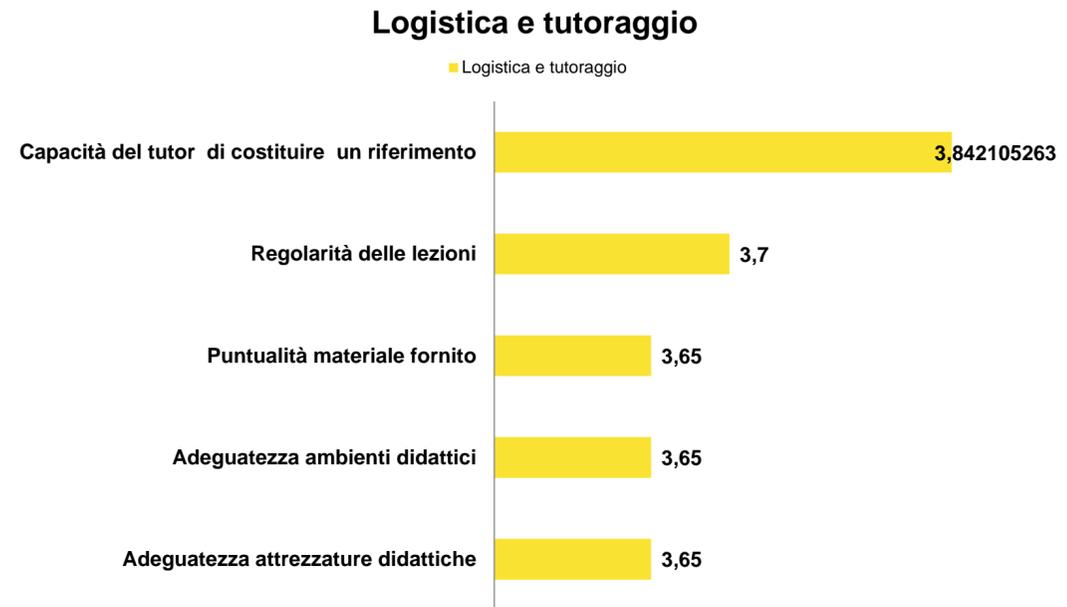
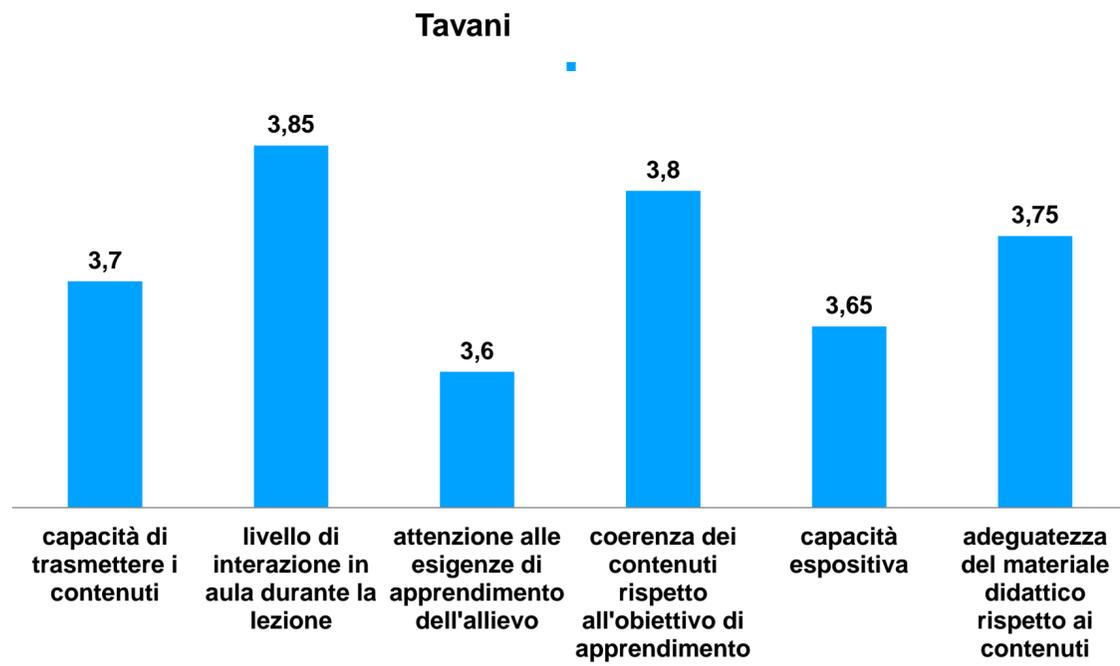
1. Comunicazione 3 h

tavani



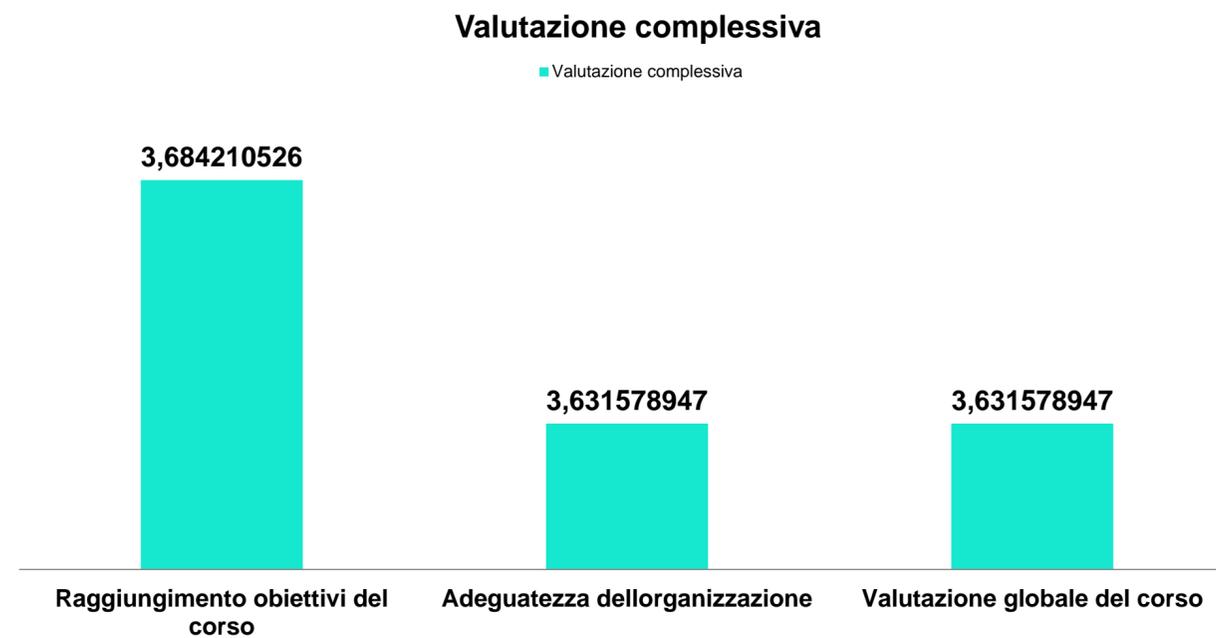
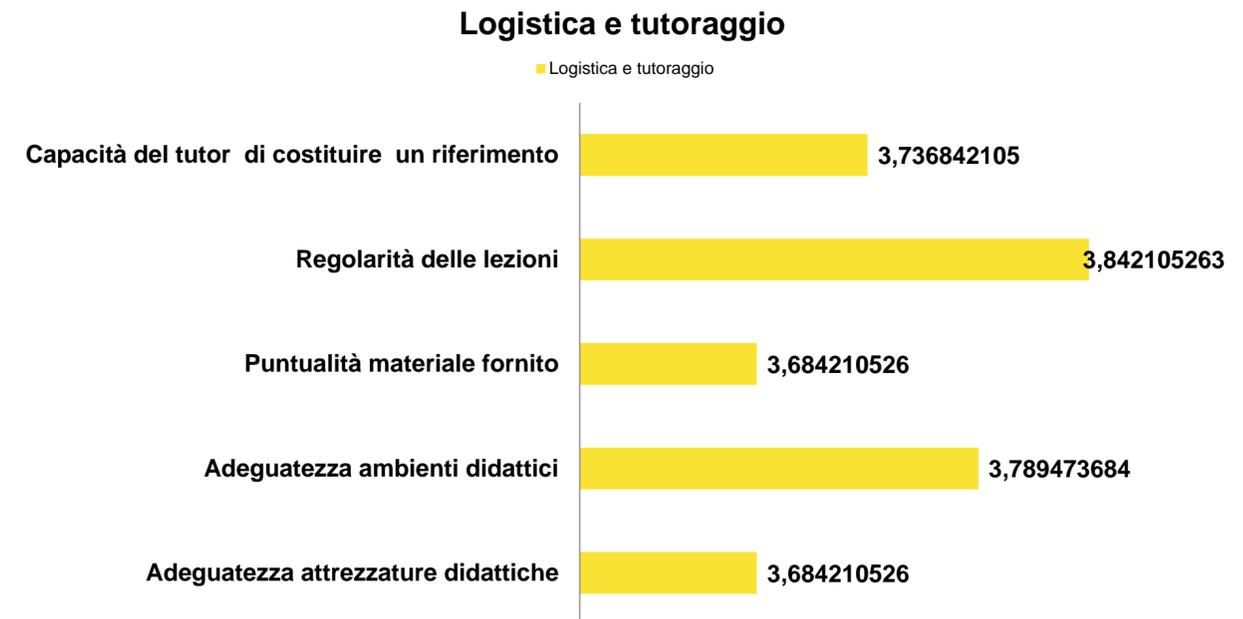
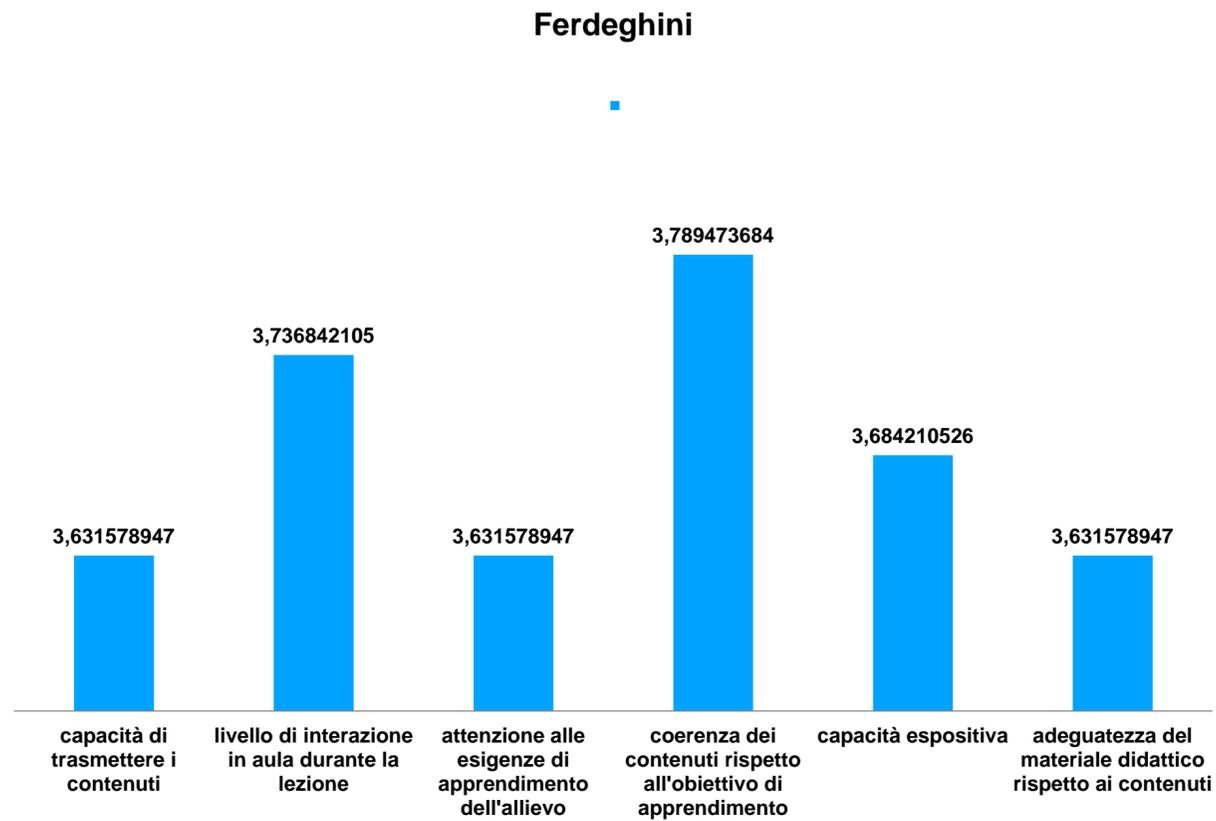


2. Empowerment



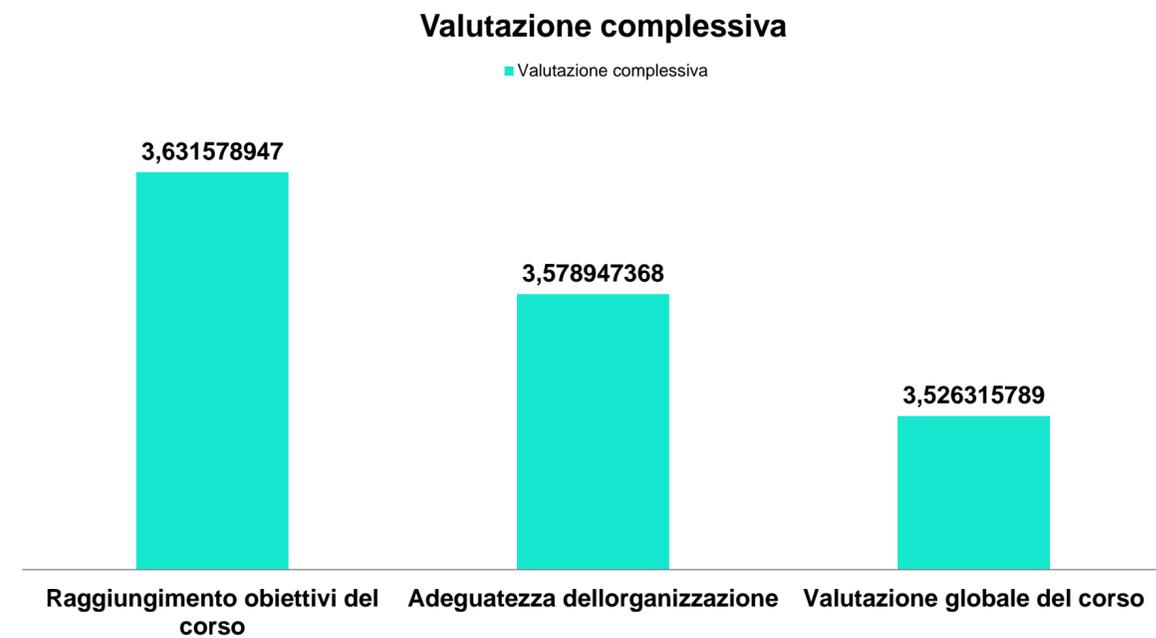
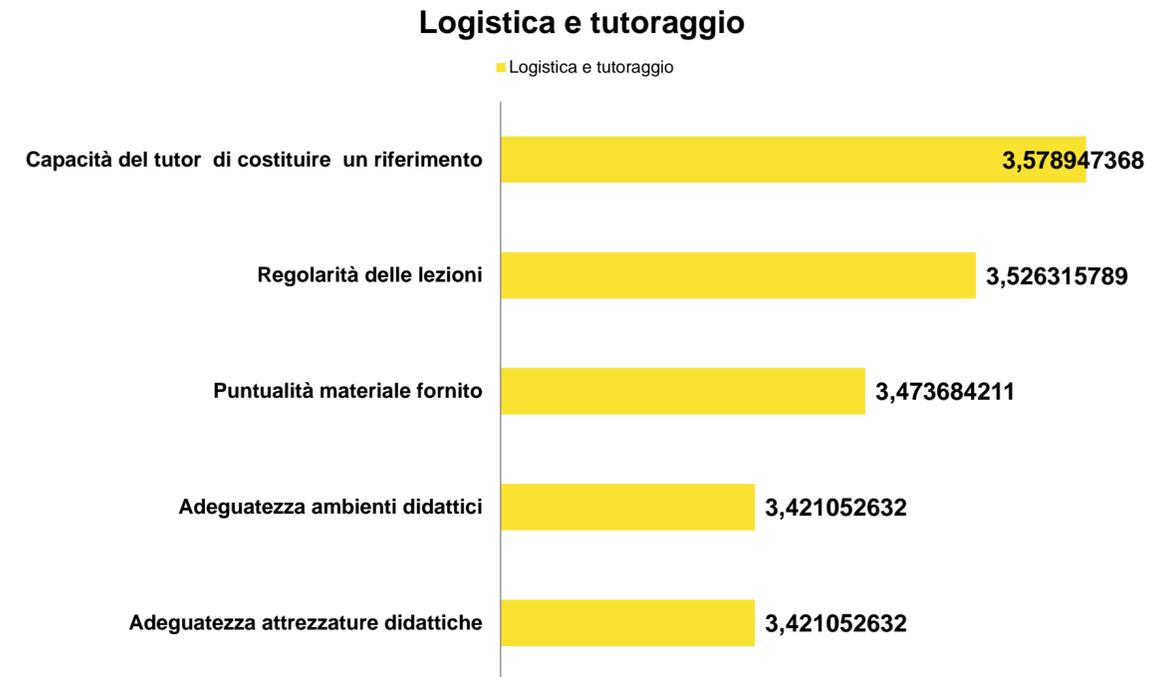
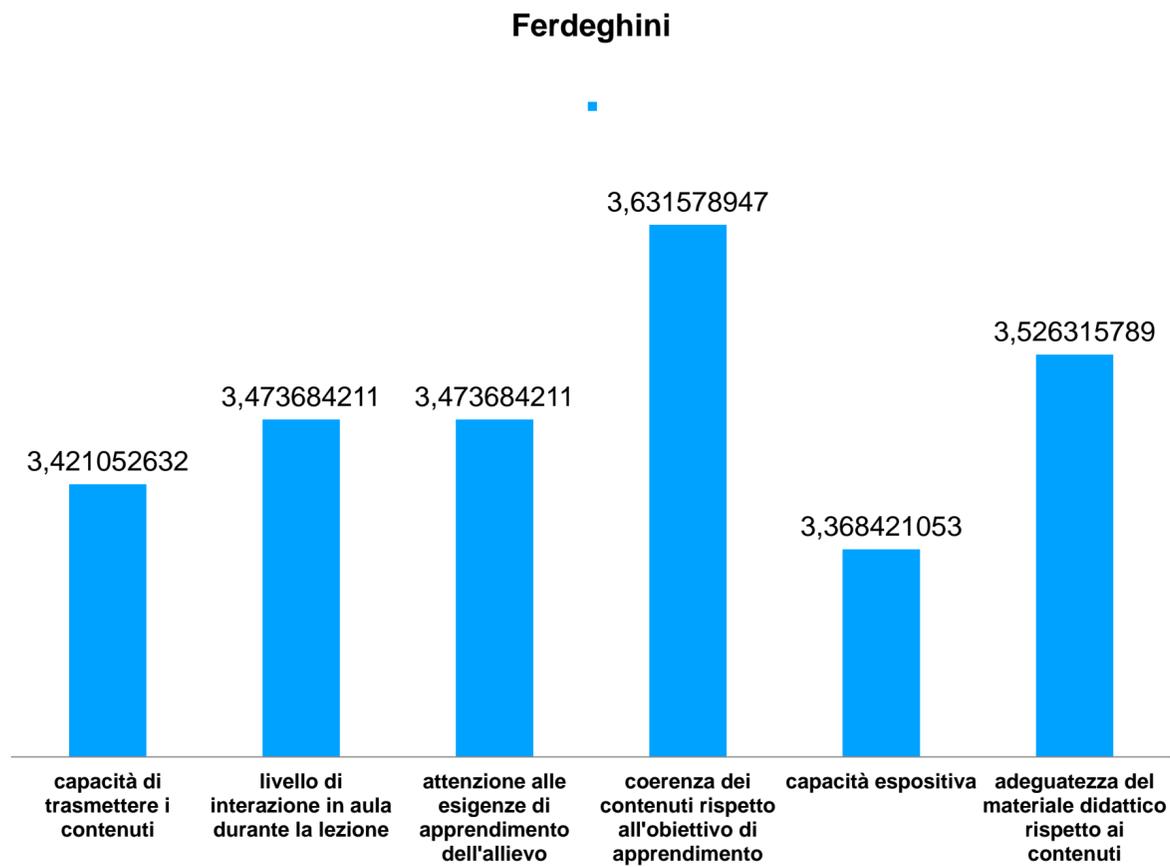


3. Il pensiero laterale e la creatività



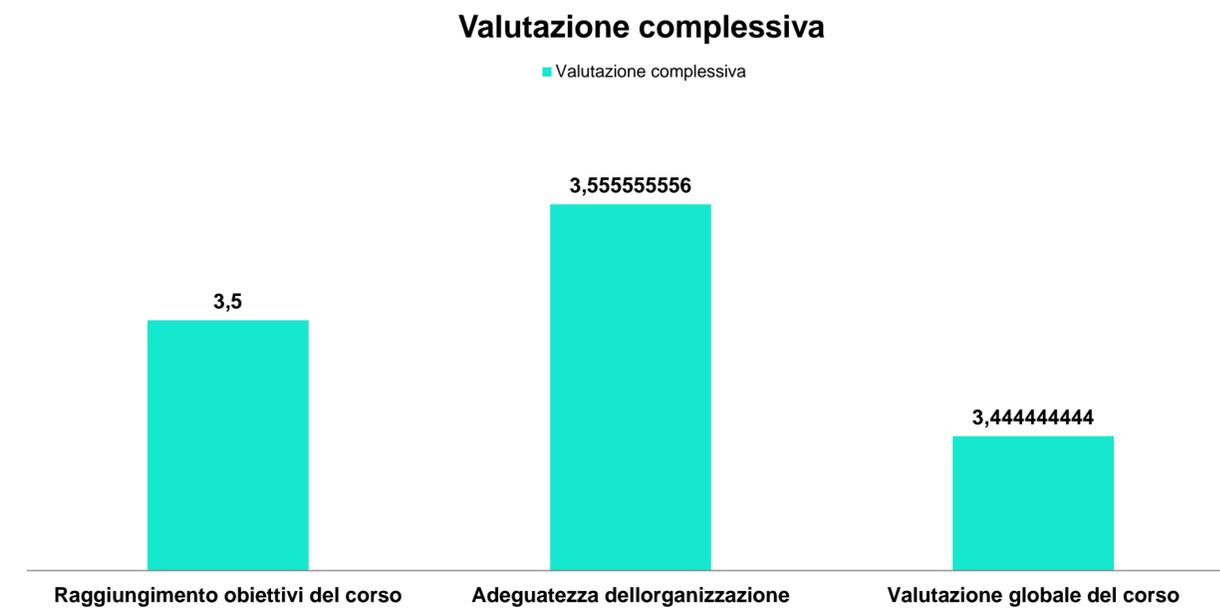
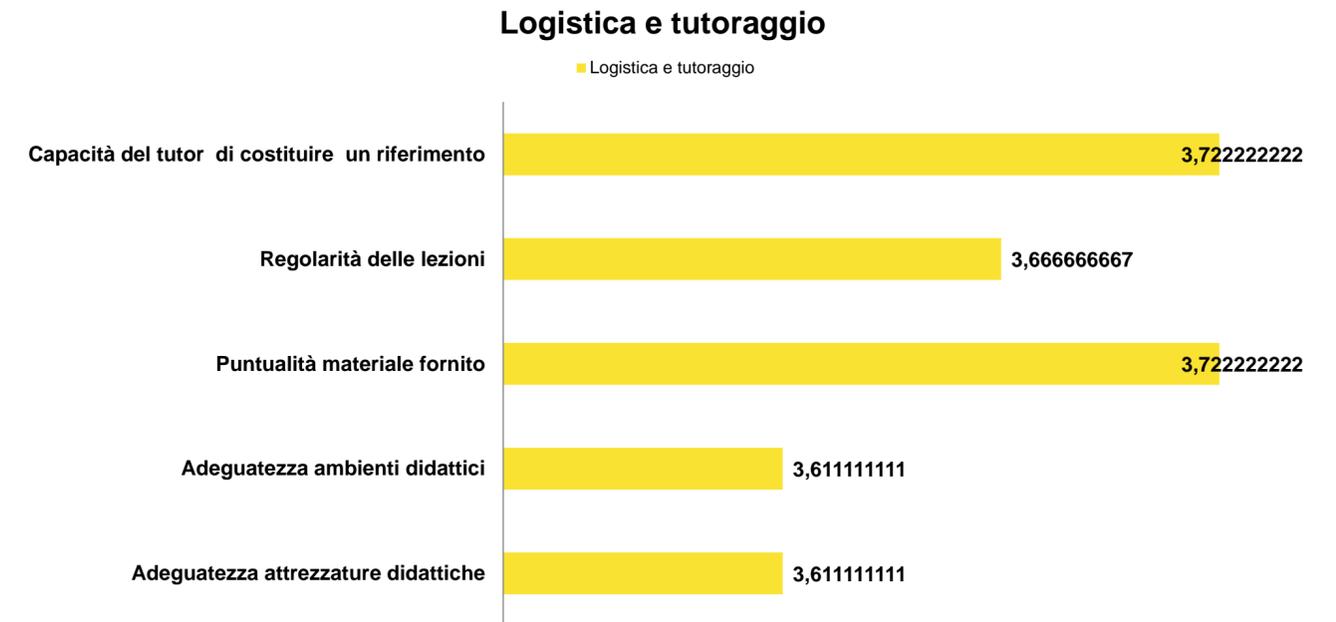
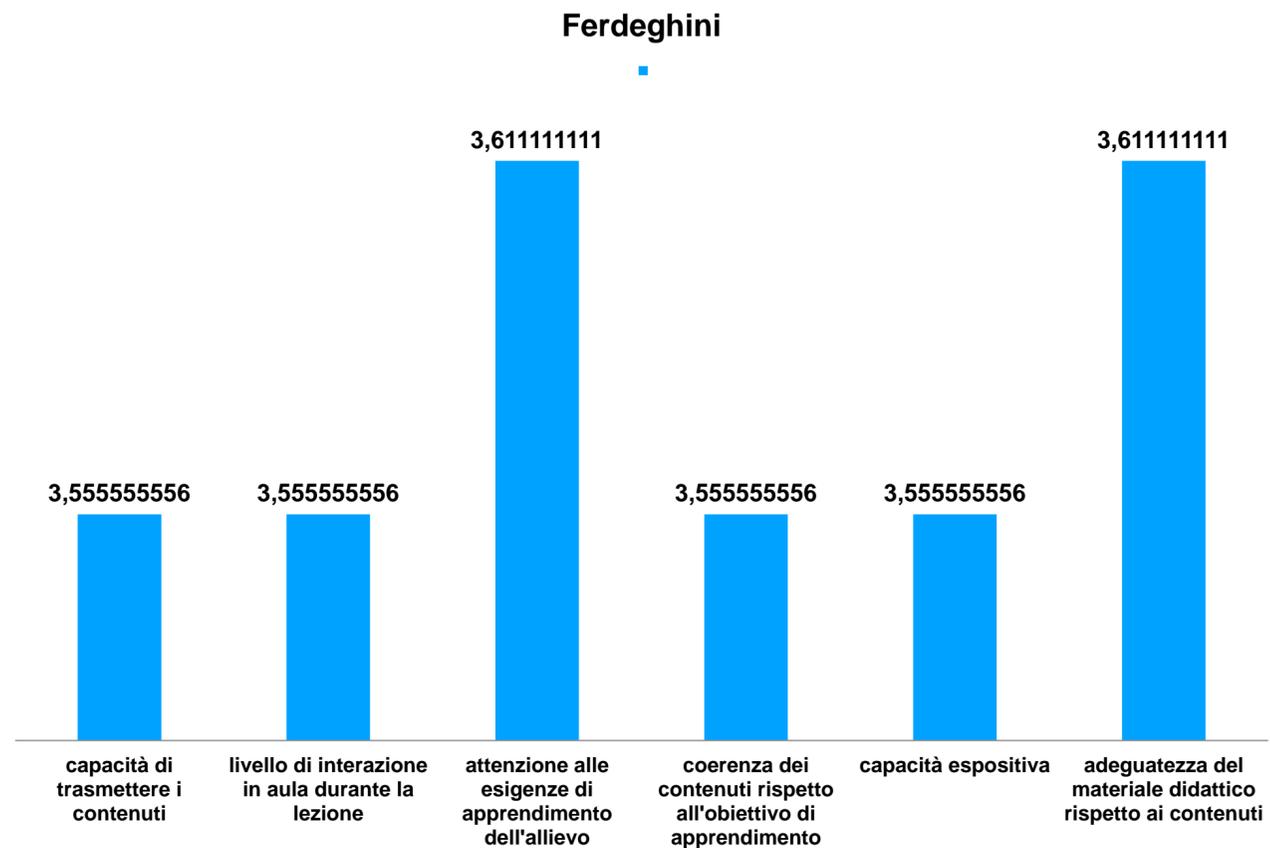


4. La fidelizzazione del cliente



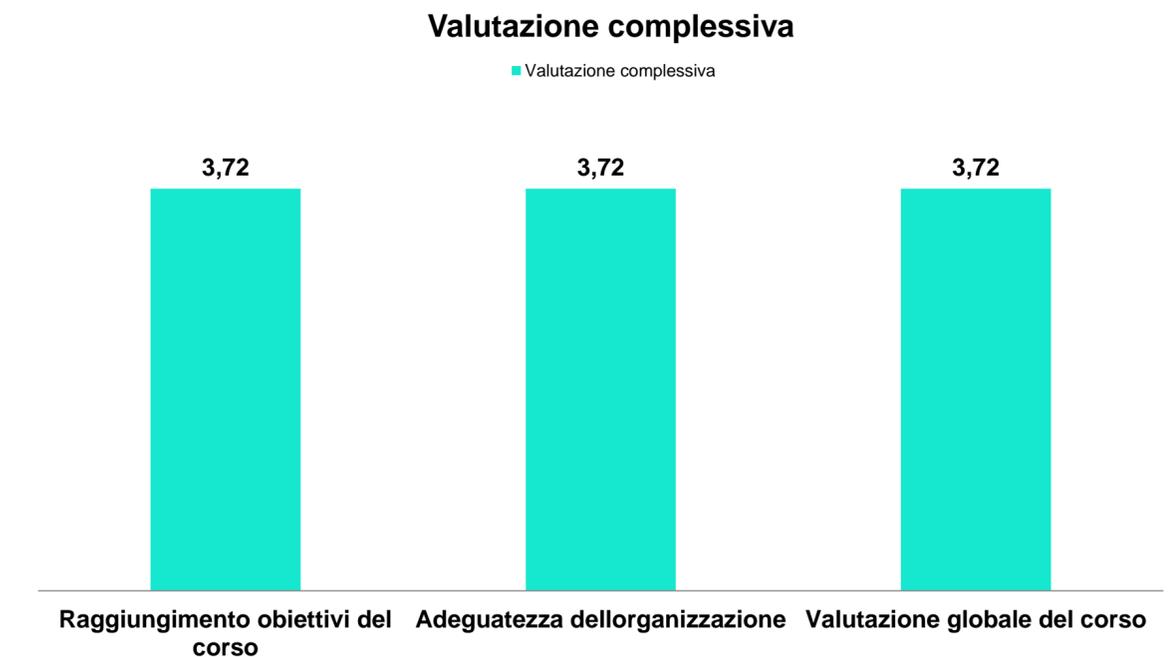
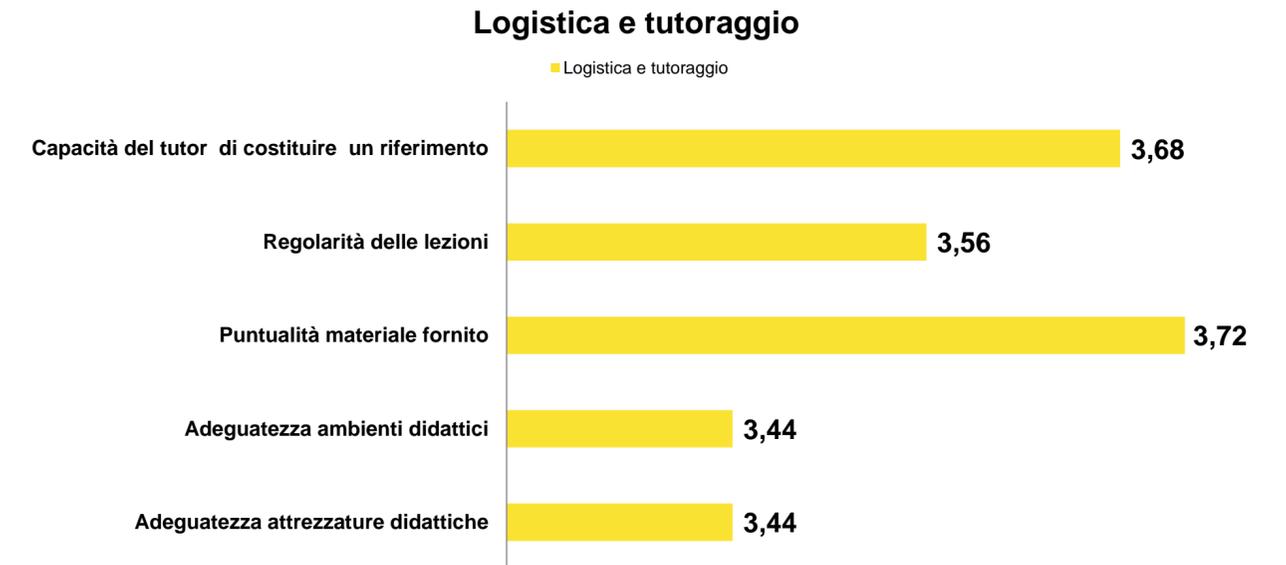
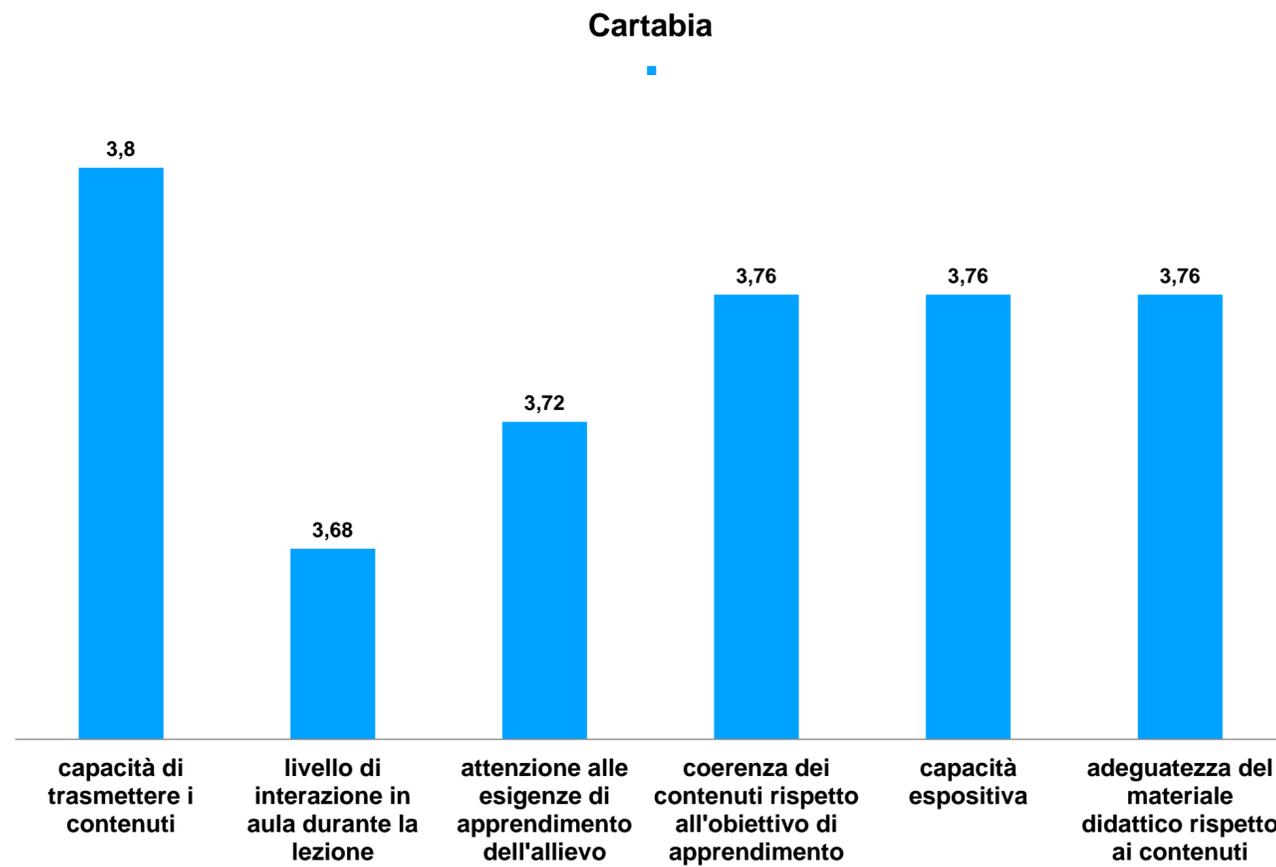


5. Lavorare in team





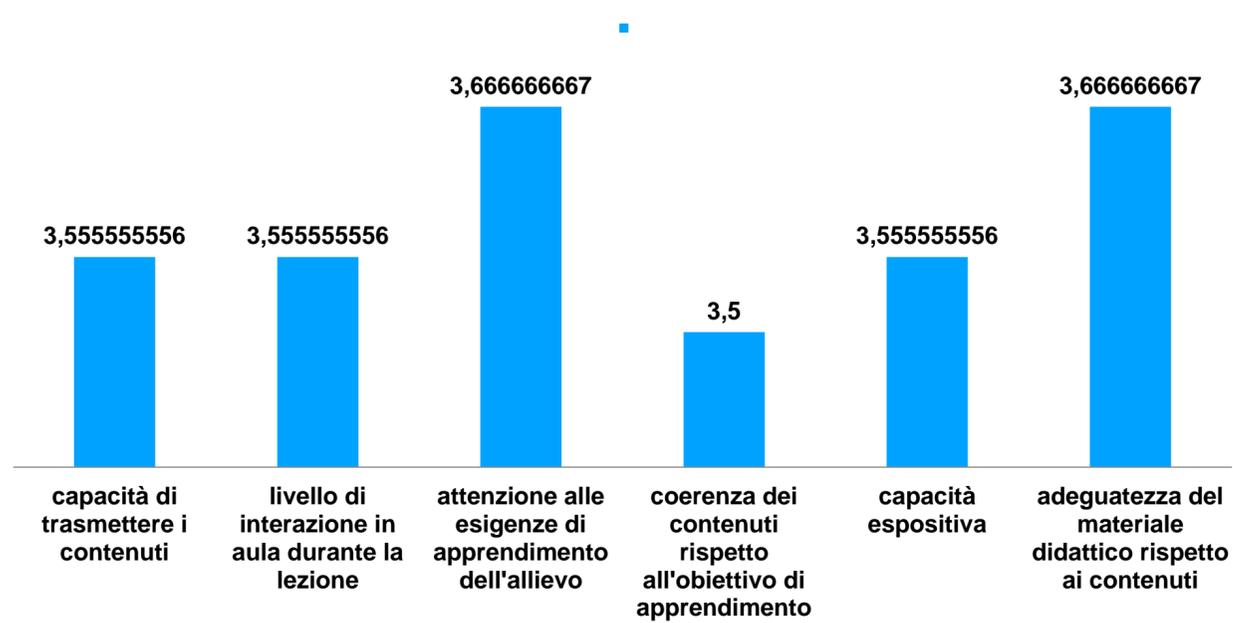
6. Aggiornamenti su igiene e sicurezza alimentare





7. Il decoro e la bellezza

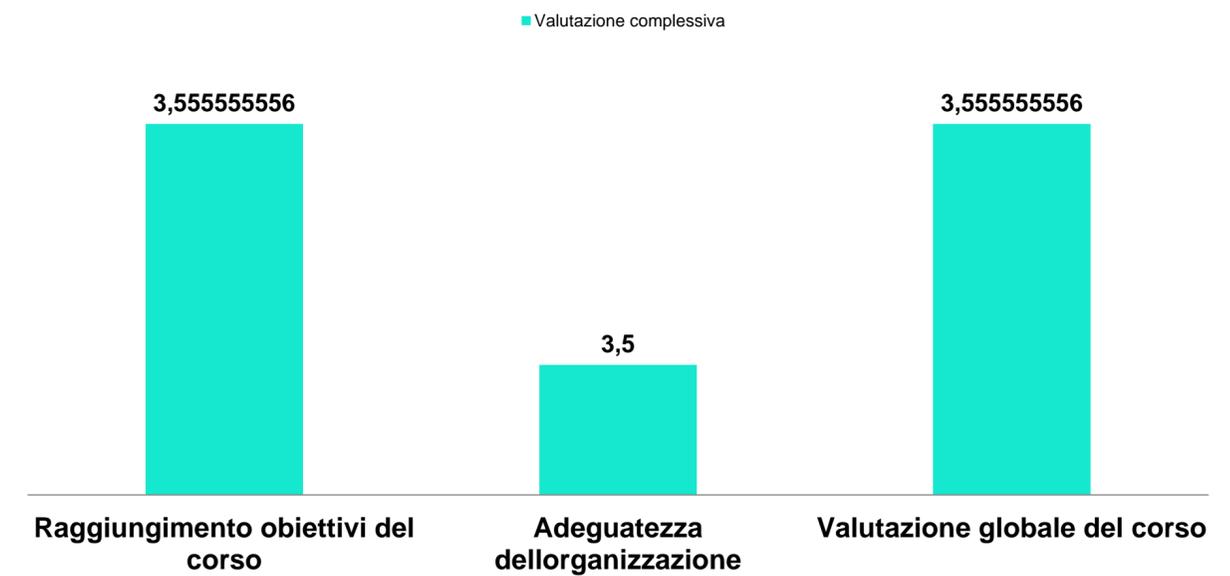
Battelli



Logistica e tutoraggio

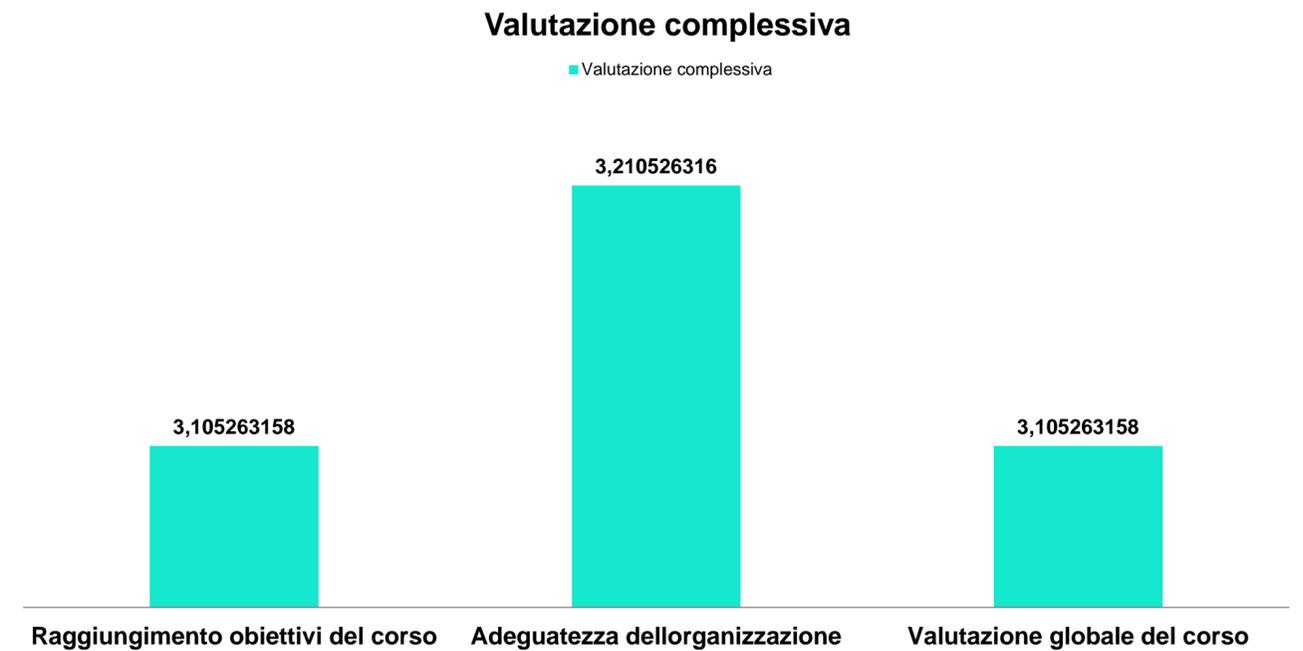
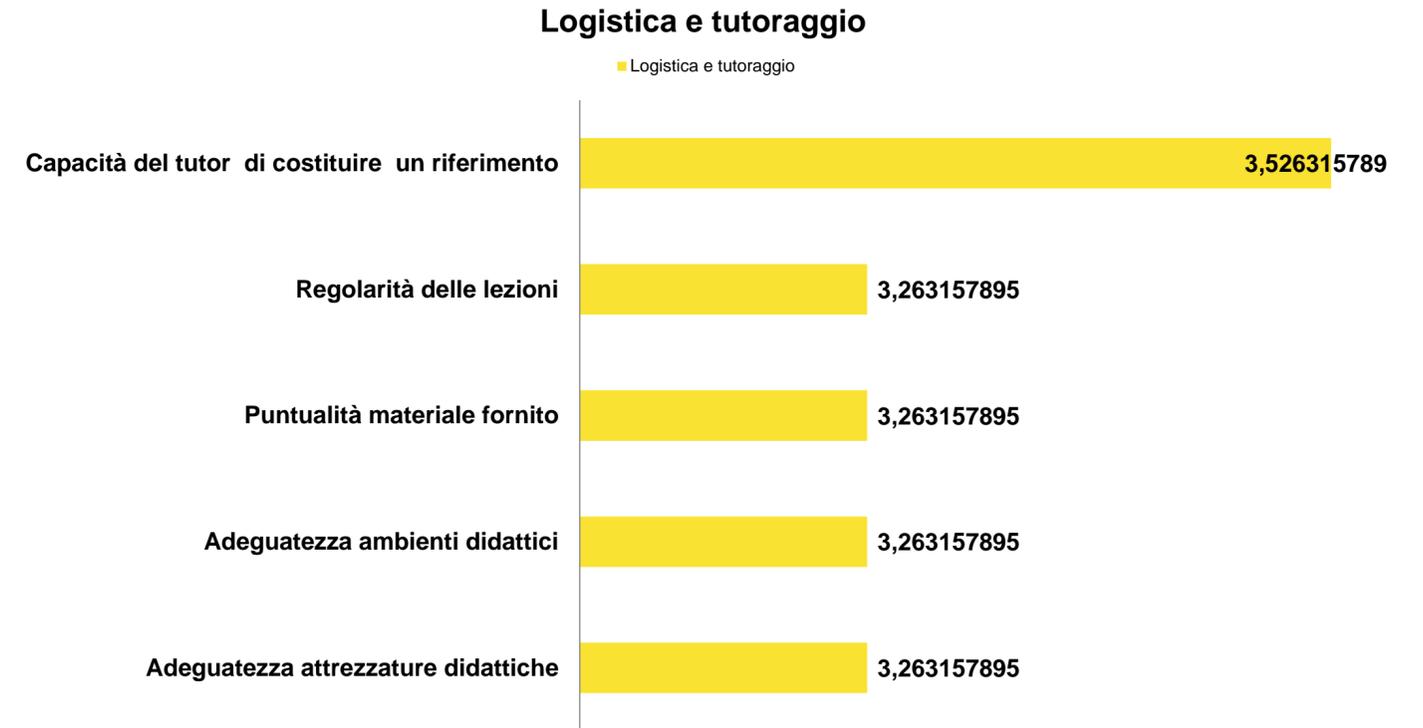
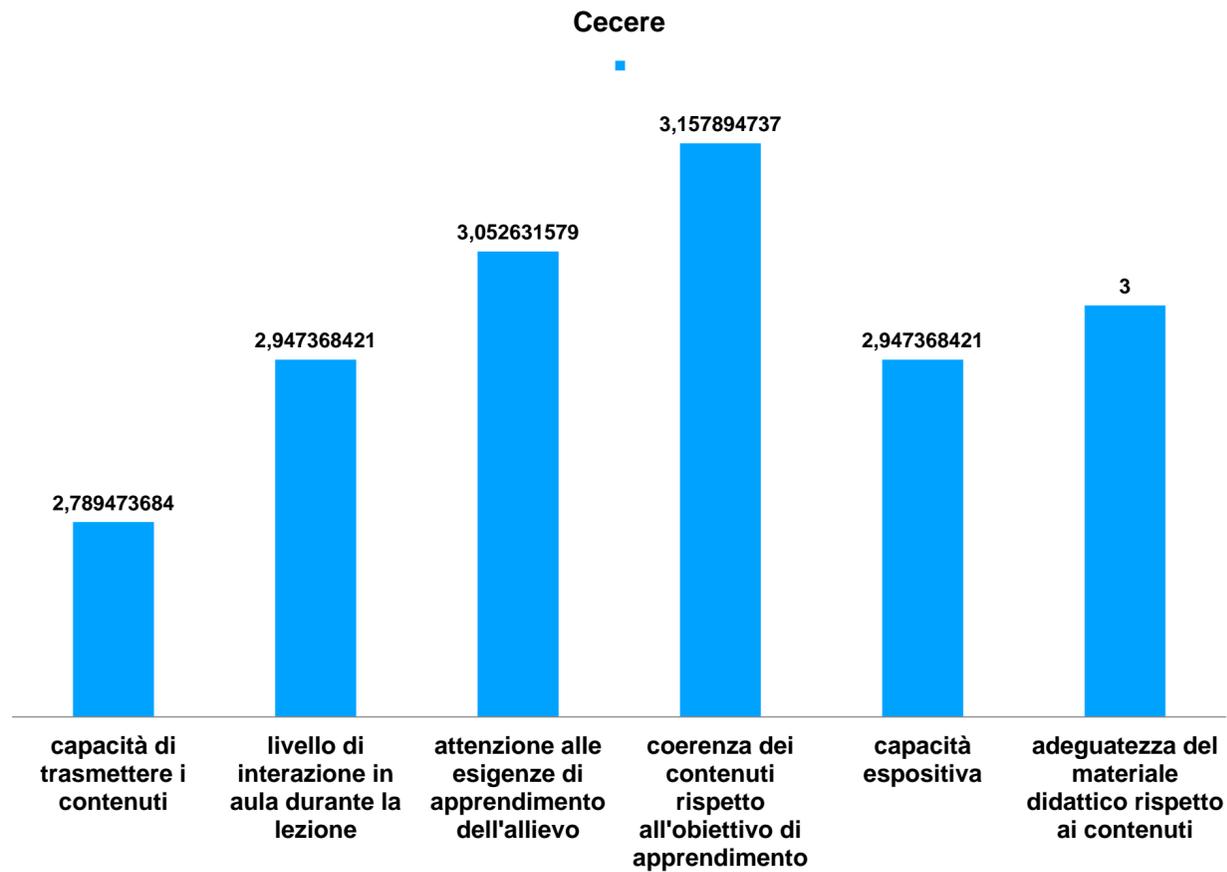


Valutazione complessiva



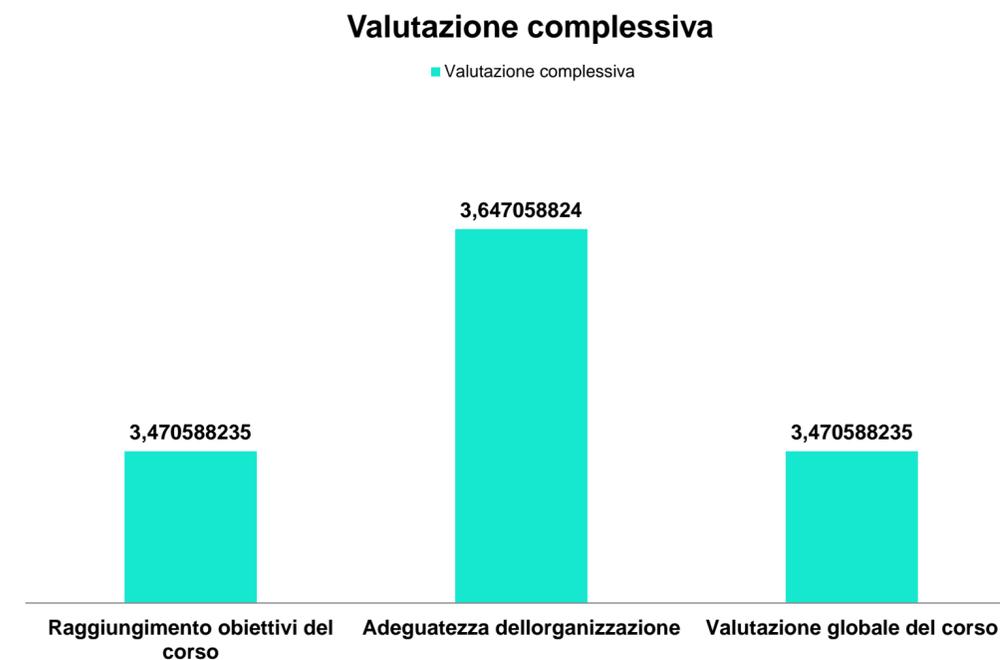
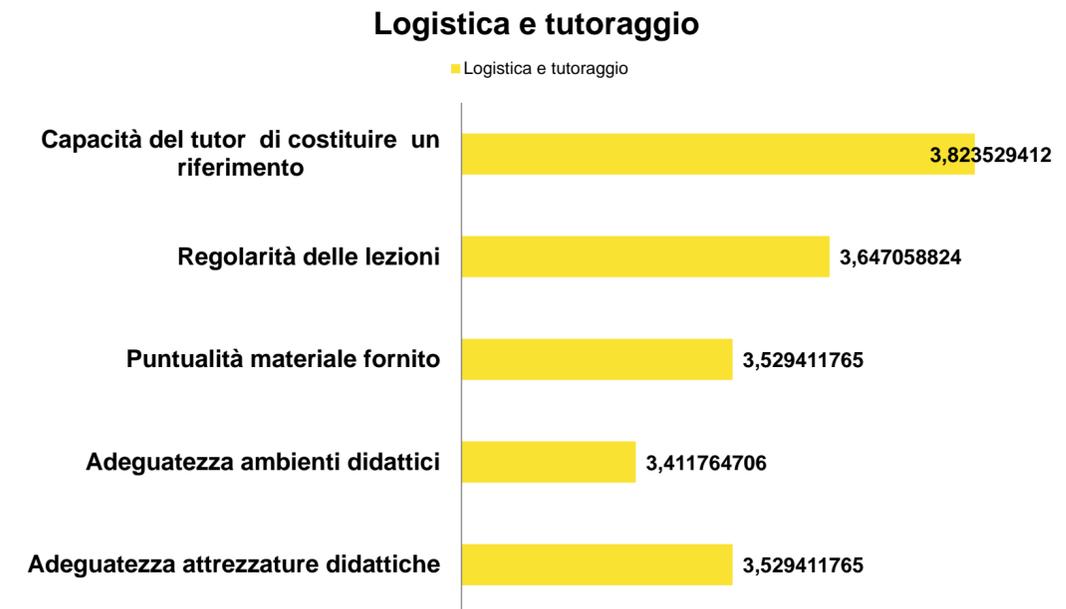
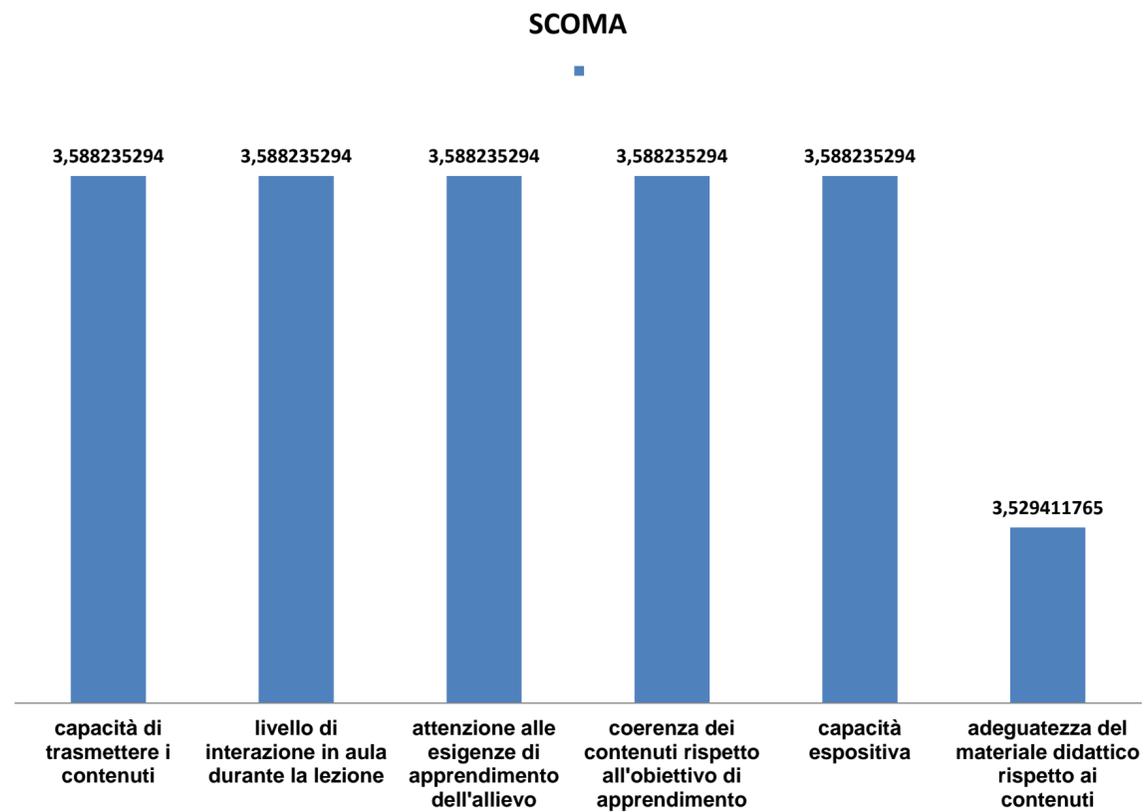


8. Costruire un action Plan



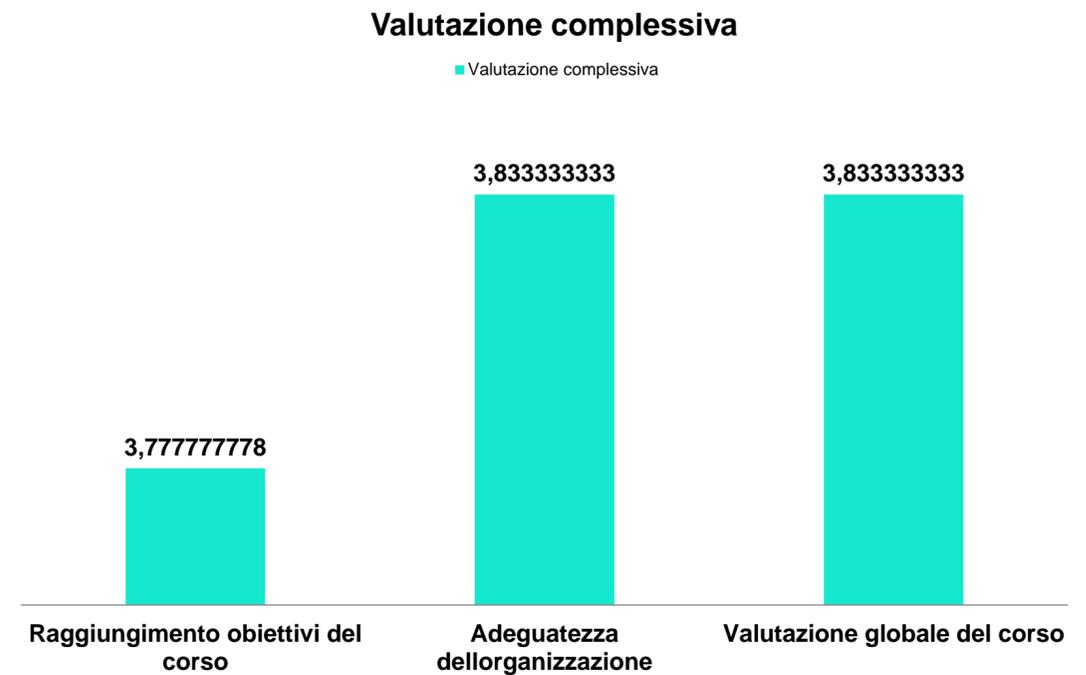
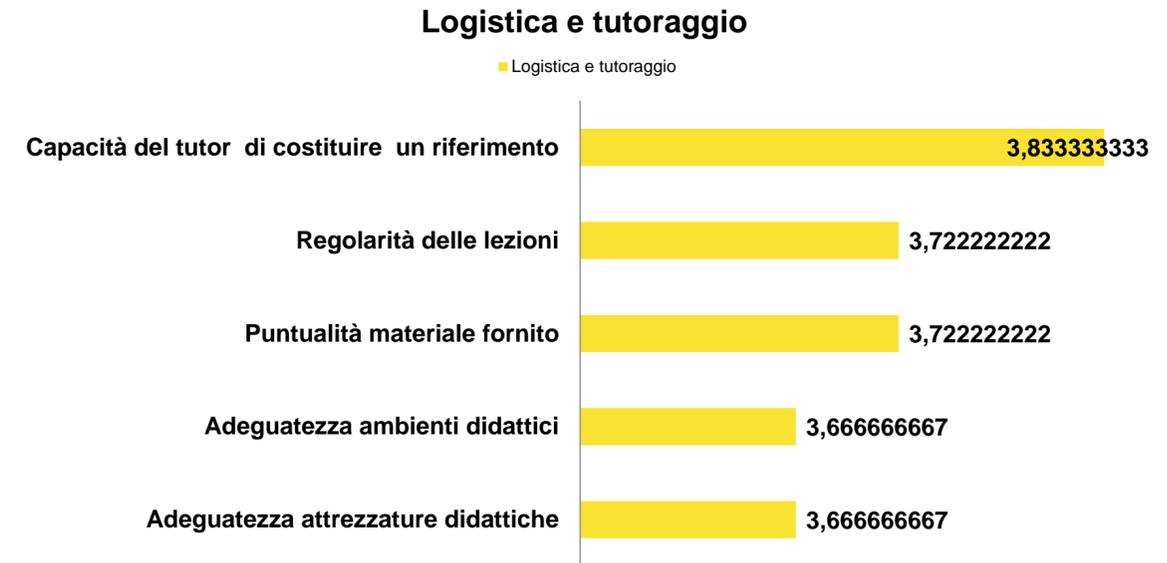
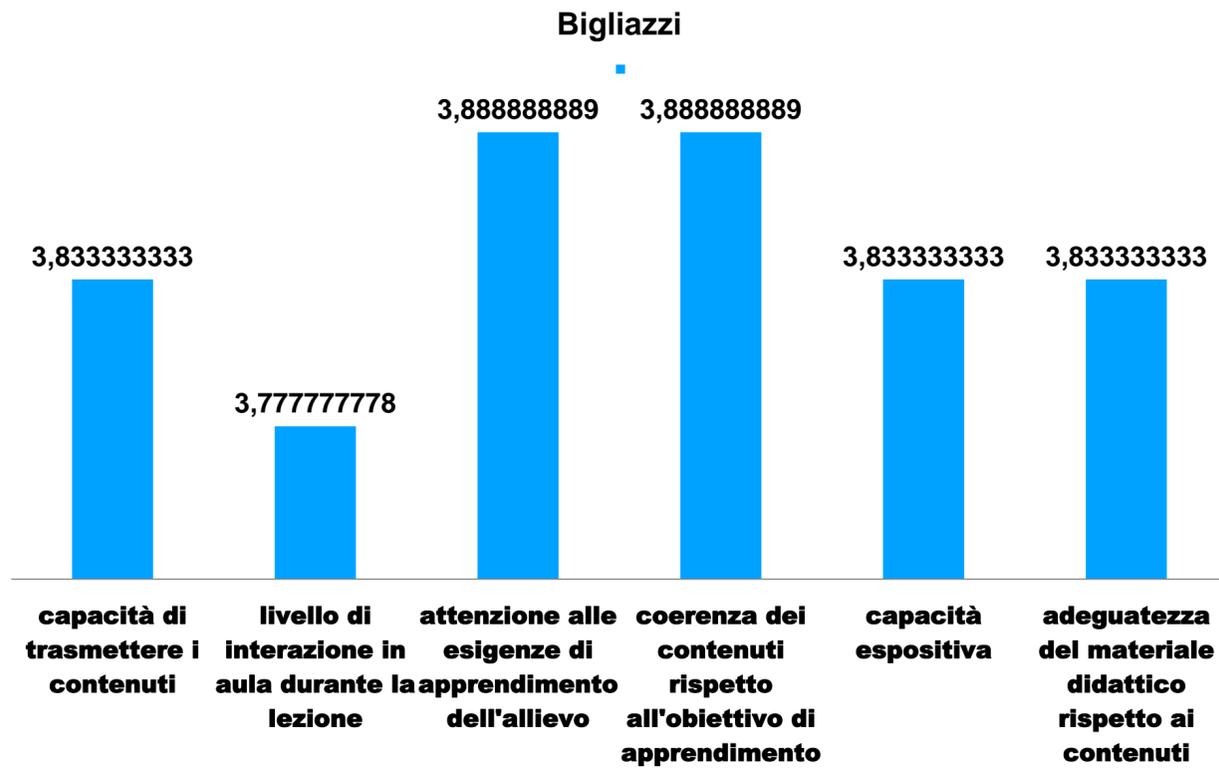


9 Ciclo Passivo



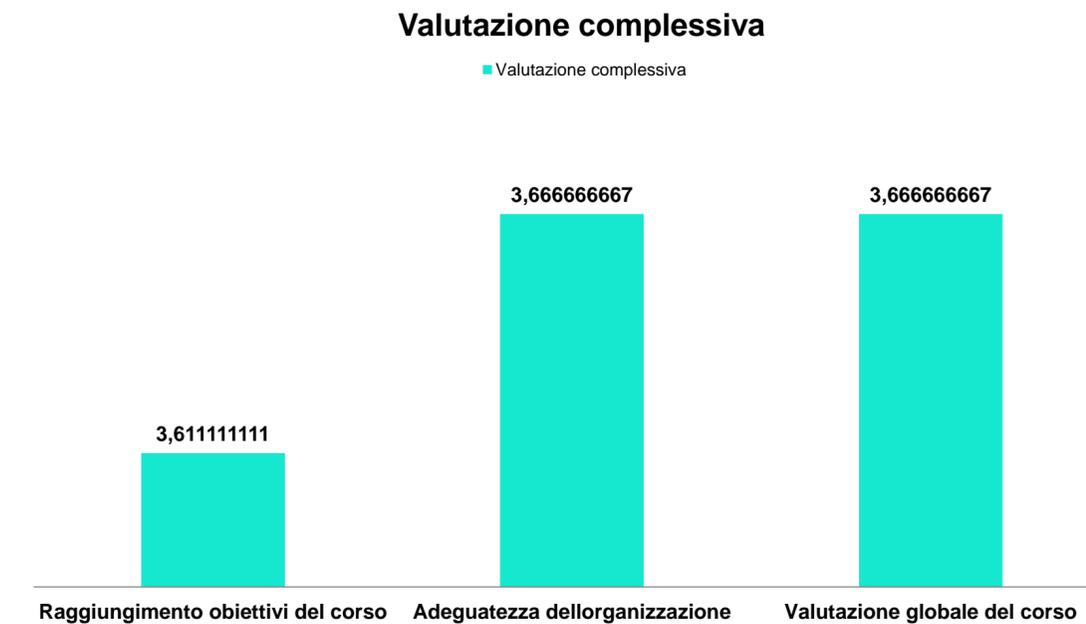
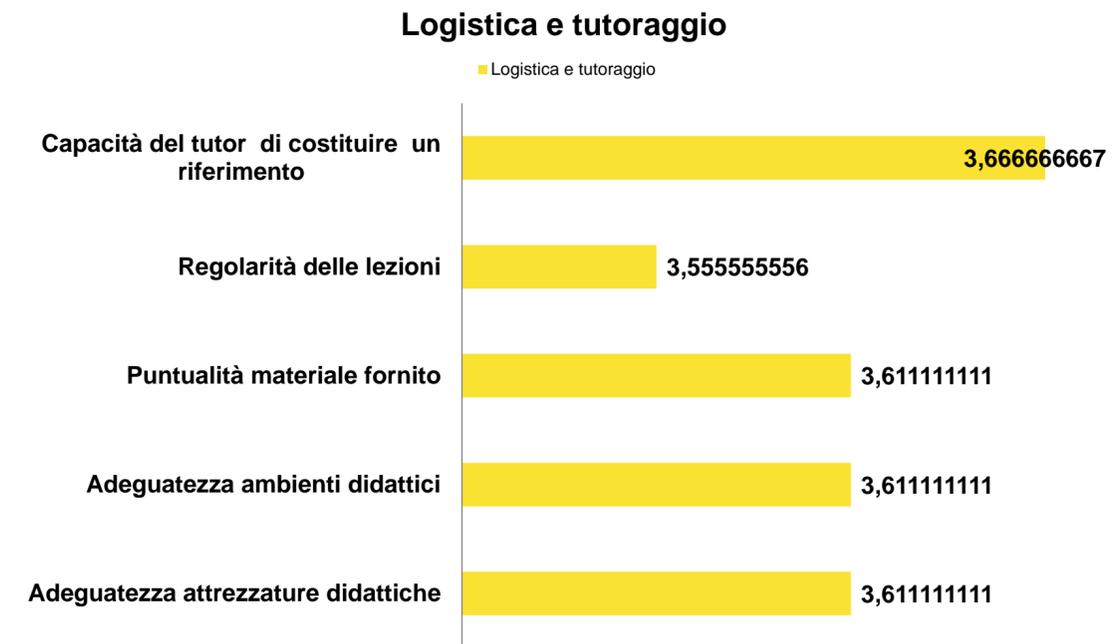
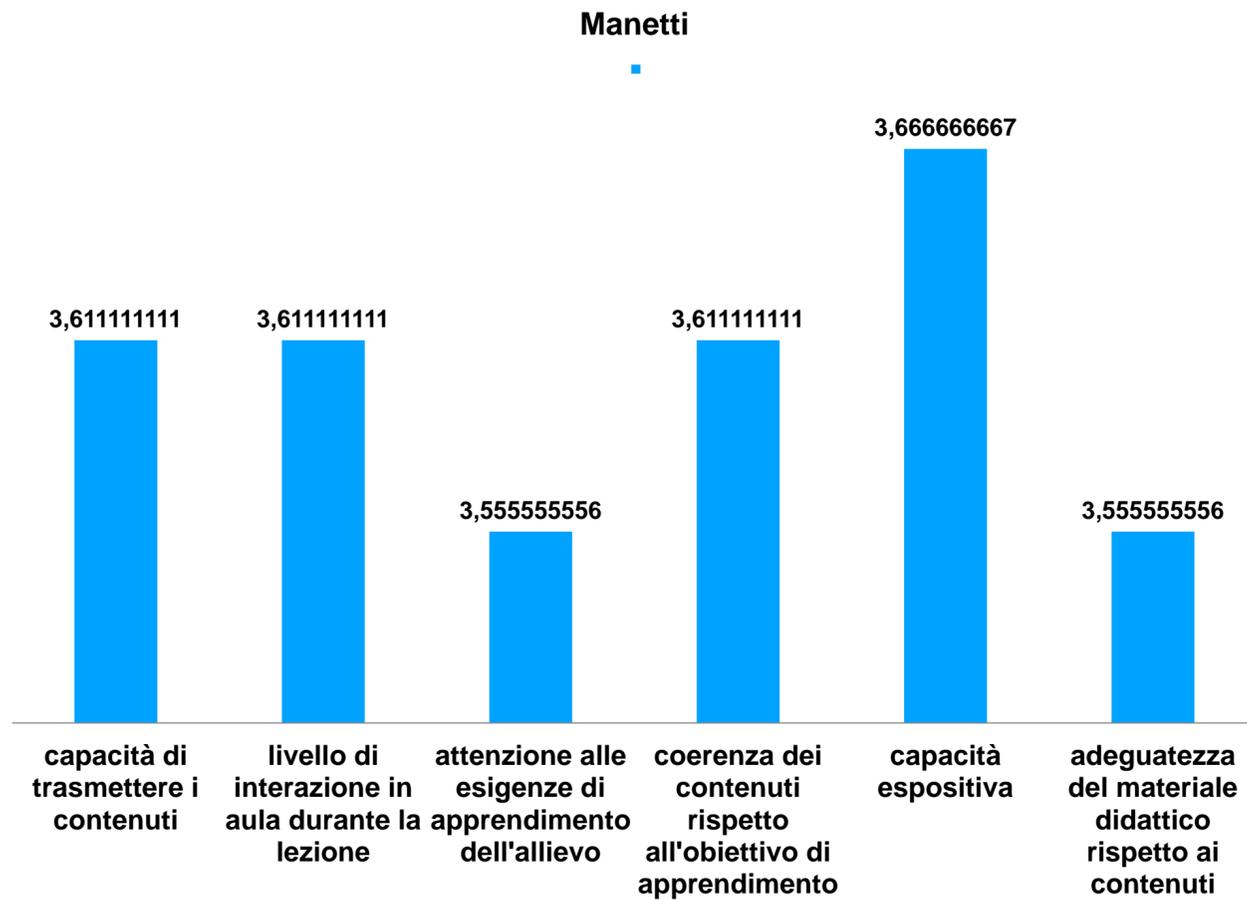


10. Regolamenti interni





11. Reportistica





Academy Risto&Shops: riflessioni su gradimento

Il corsi più apprezzati: Empowerment (Tavani) Regolamenti interni e procedure aziendali (Bigliuzzi)

Il docente con votazione più alta: Tavani e Bigliuzzi

I punteggi dei vari webinar sono tutti molto alti.



Academy Risto&Shops: riflessioni su gradimento

Il corsi più apprezzati: Empowerment (Tavani) Regolamenti interni e procedure aziendali (Bigliuzzi)

Il docente con votazione più alta: Tavani e Bigliuzzi

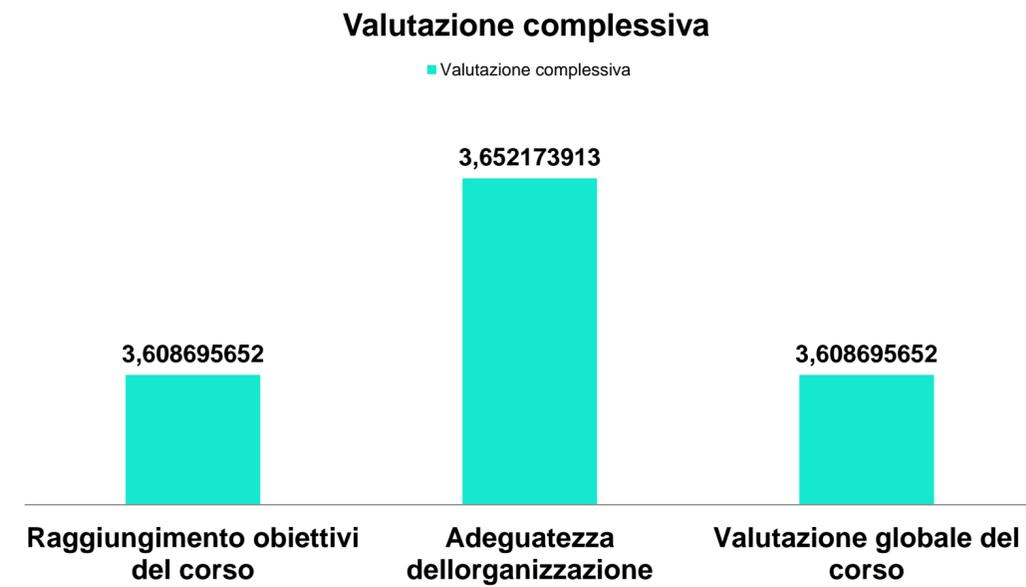
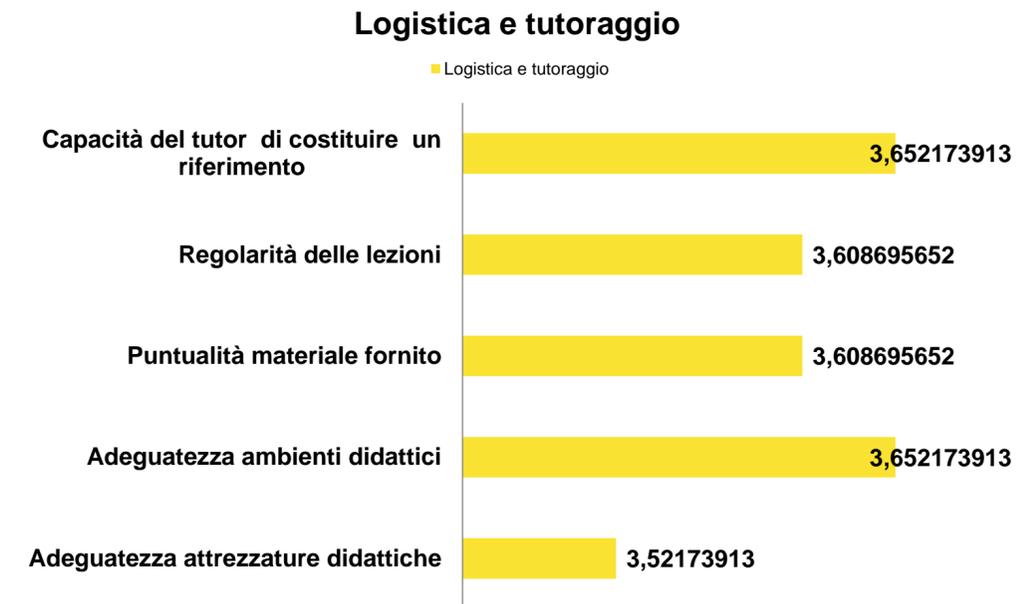
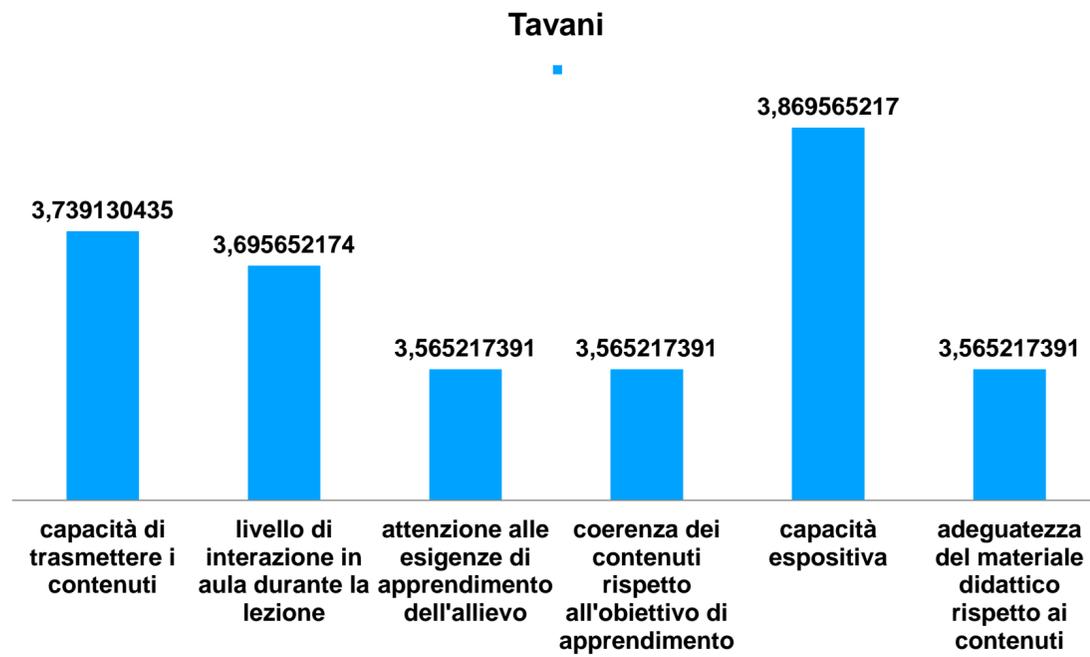
I punteggi dei vari webinar sono tutti molto alti.



Sales Academy

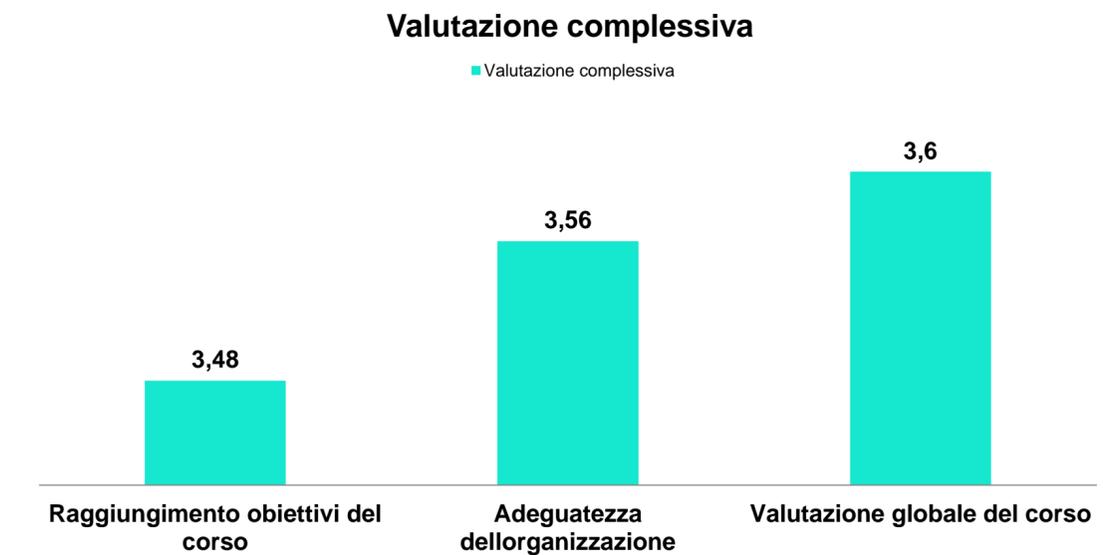
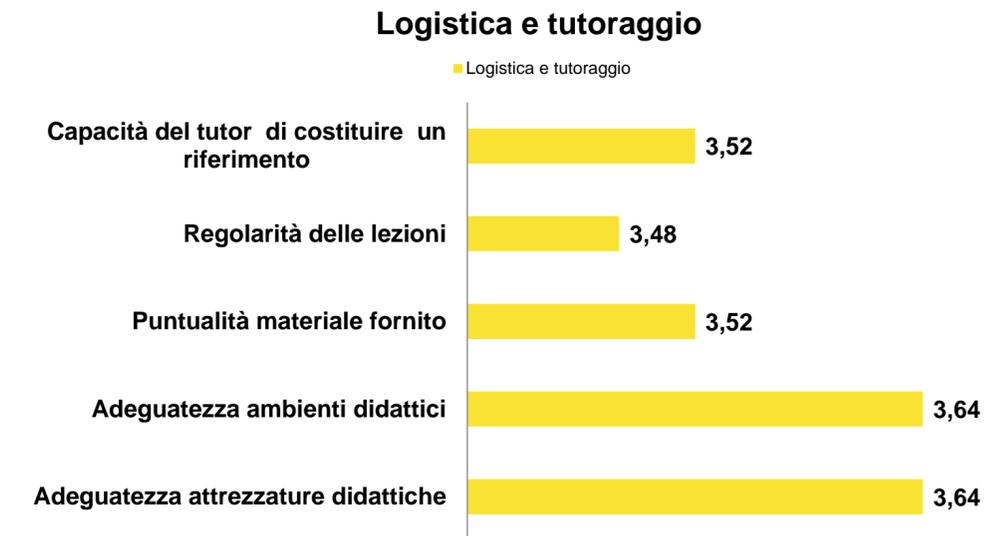
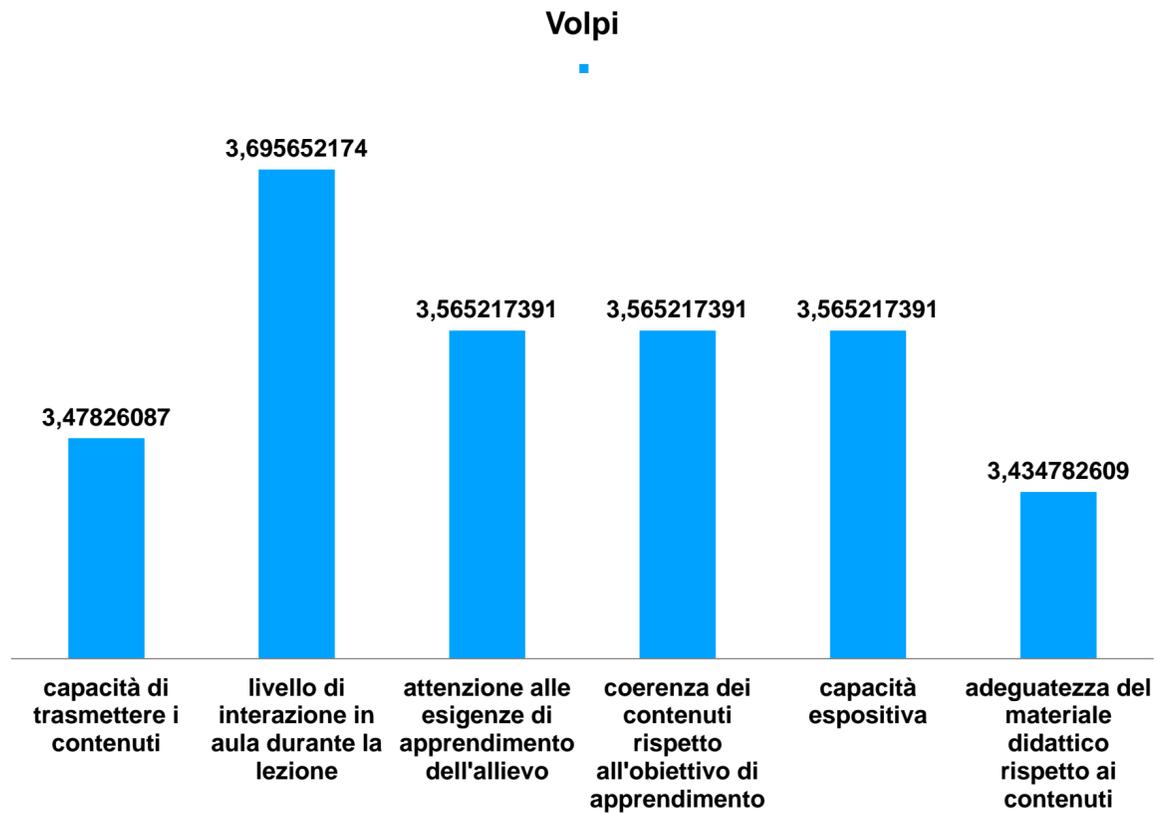


1. La comunicazione che influenza il linguaggio



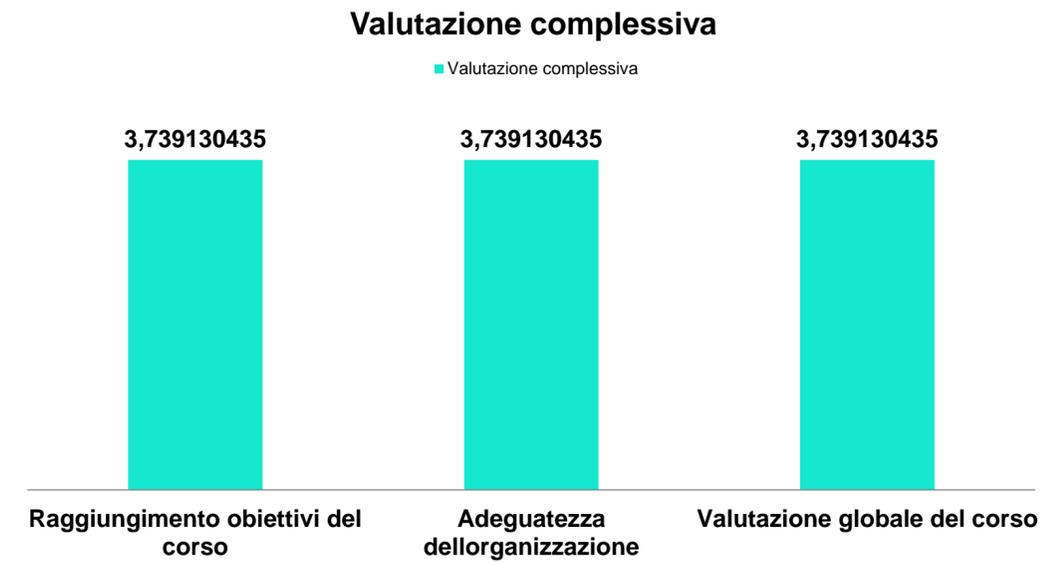
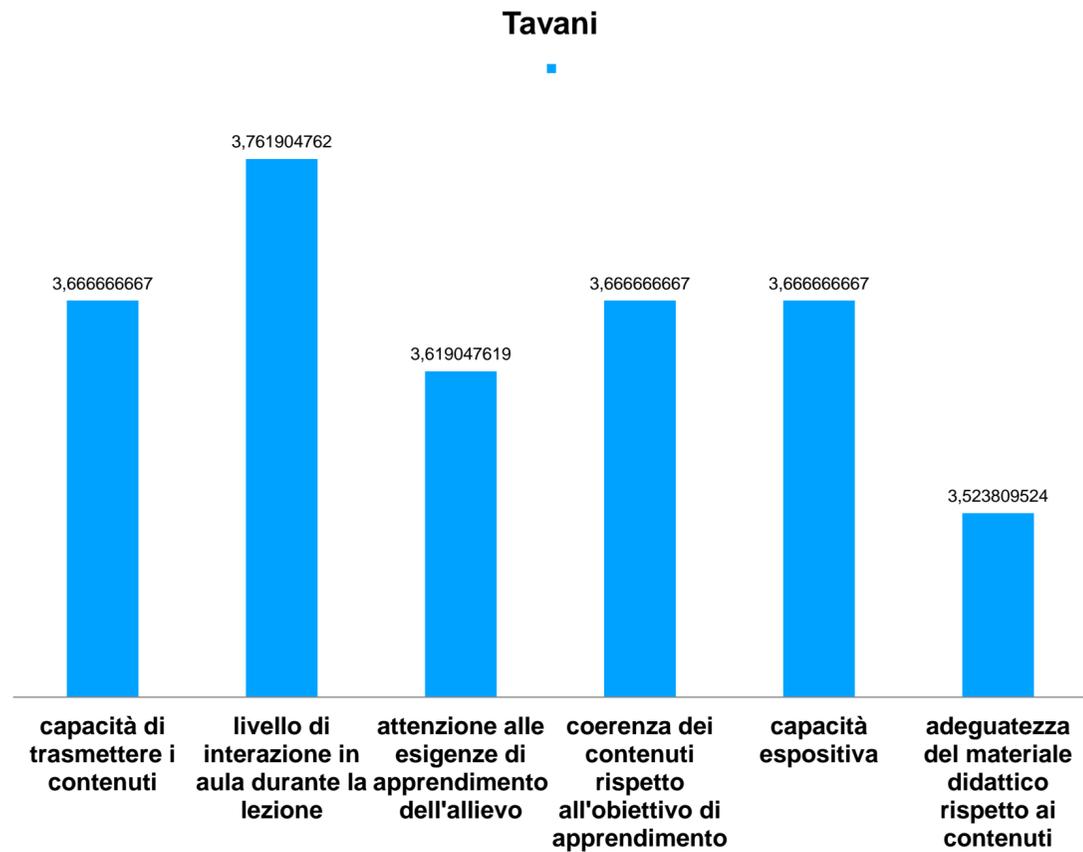


2. Decision Making e problem solving



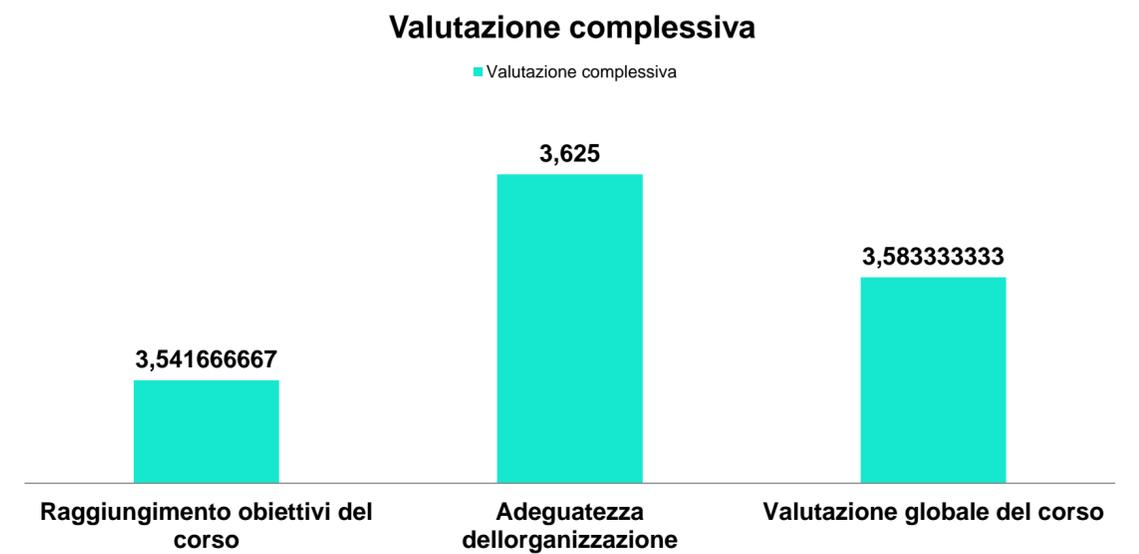
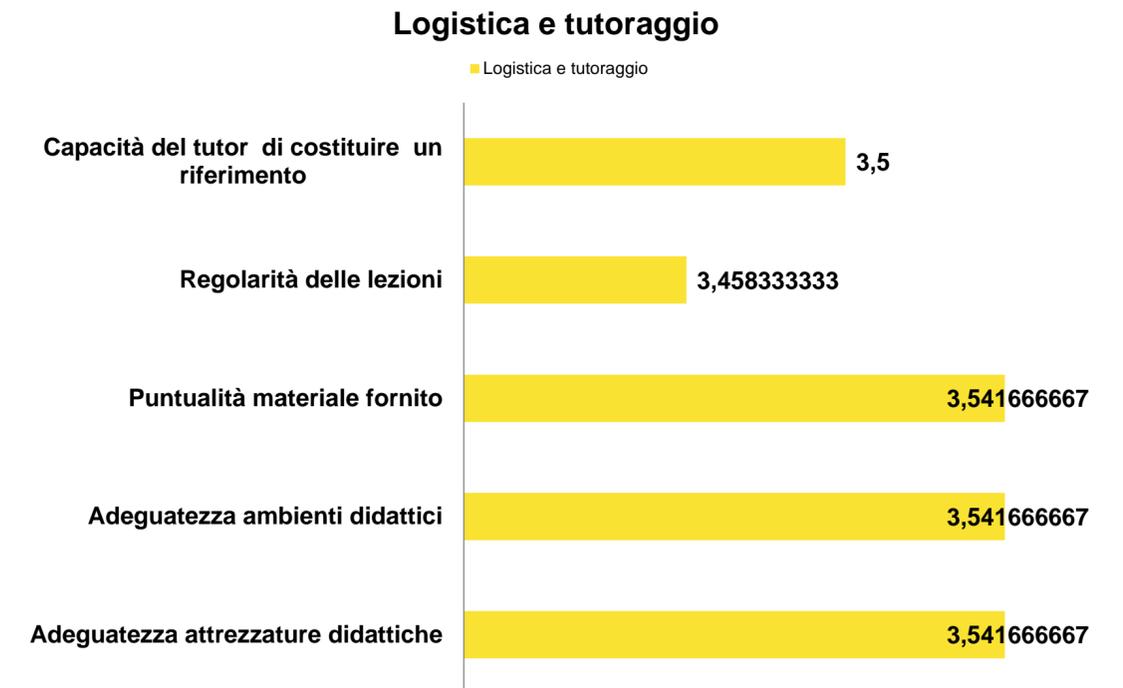
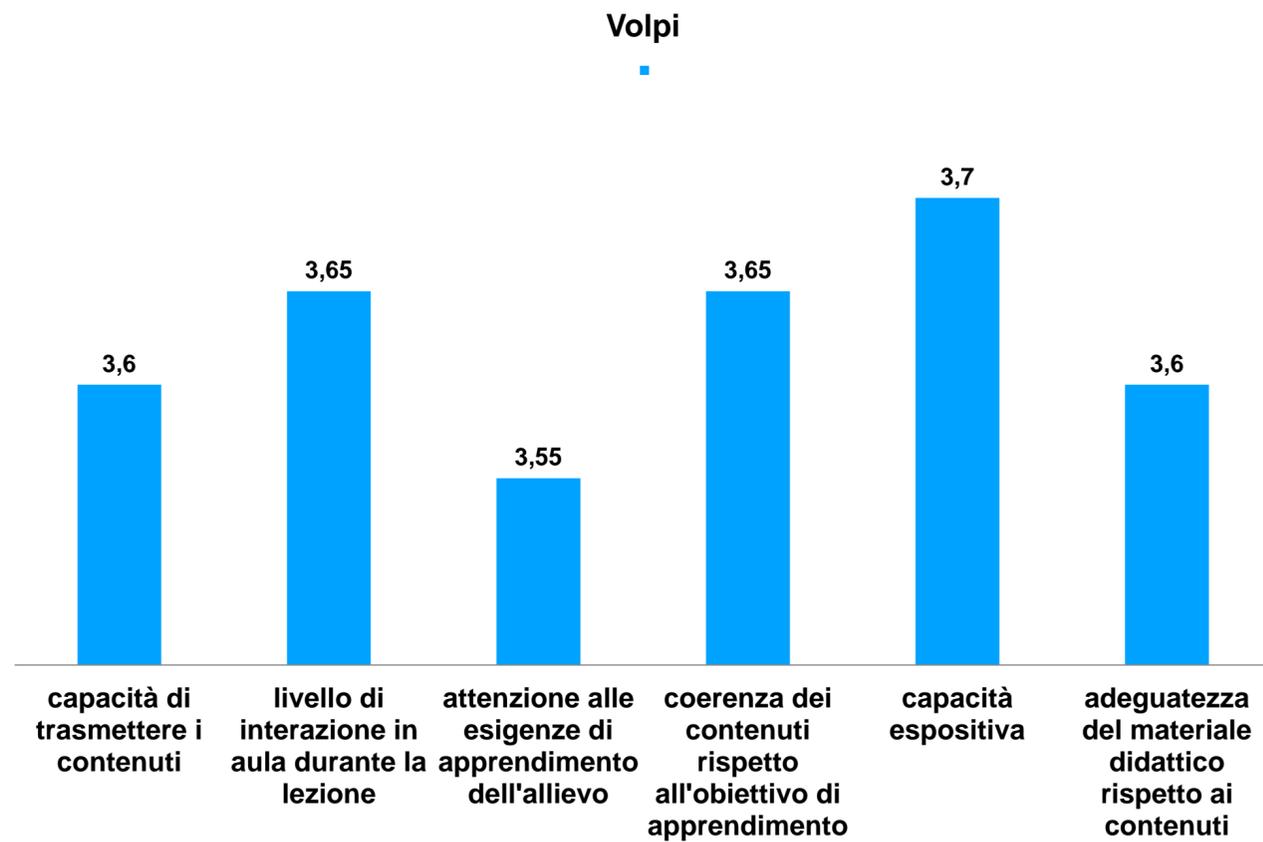


3. Il lavoro in team



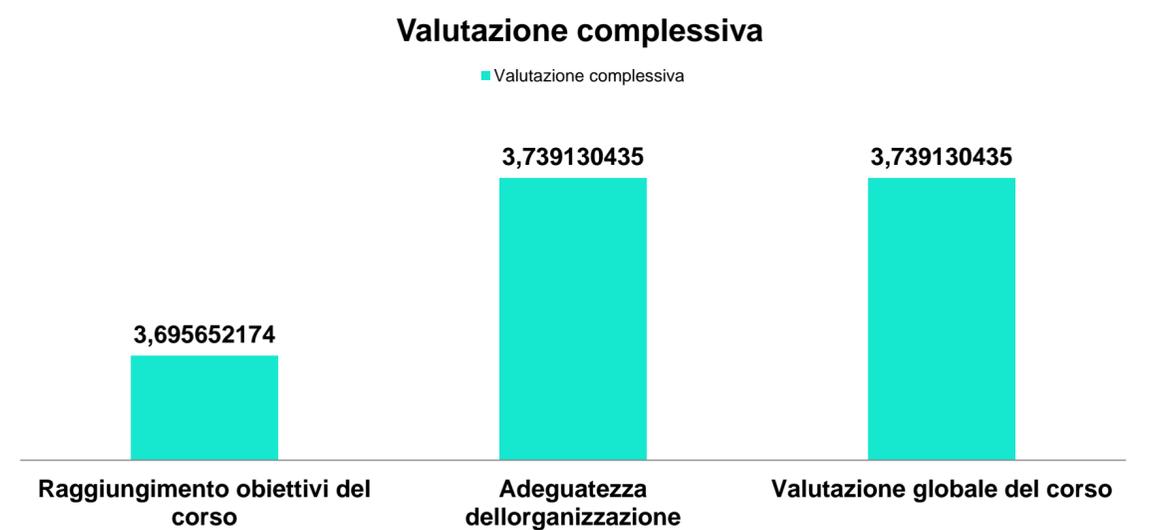
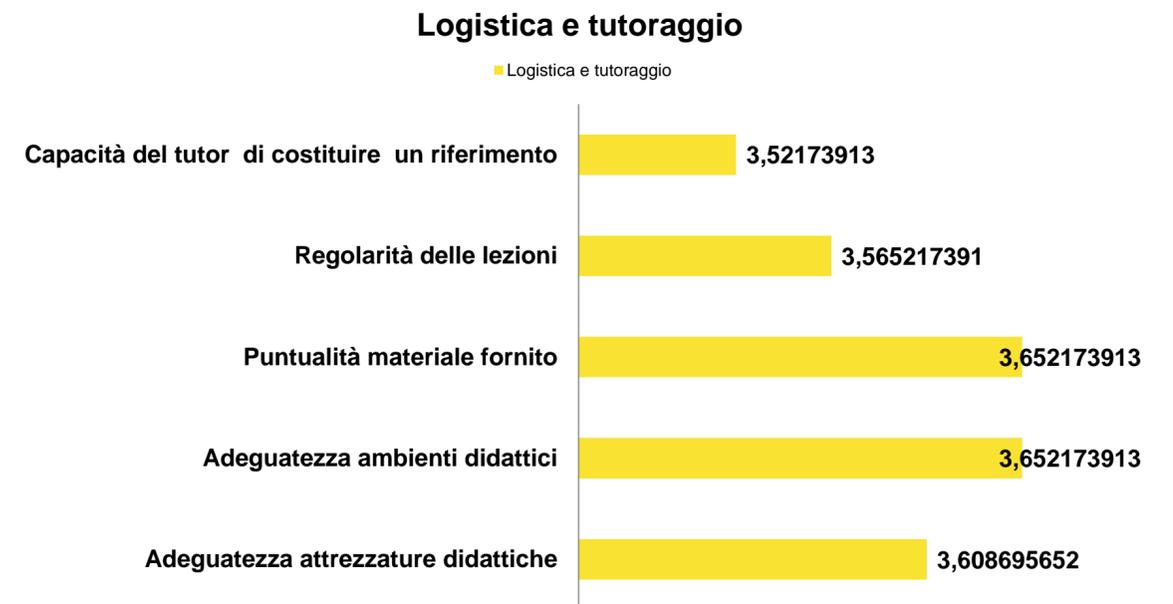
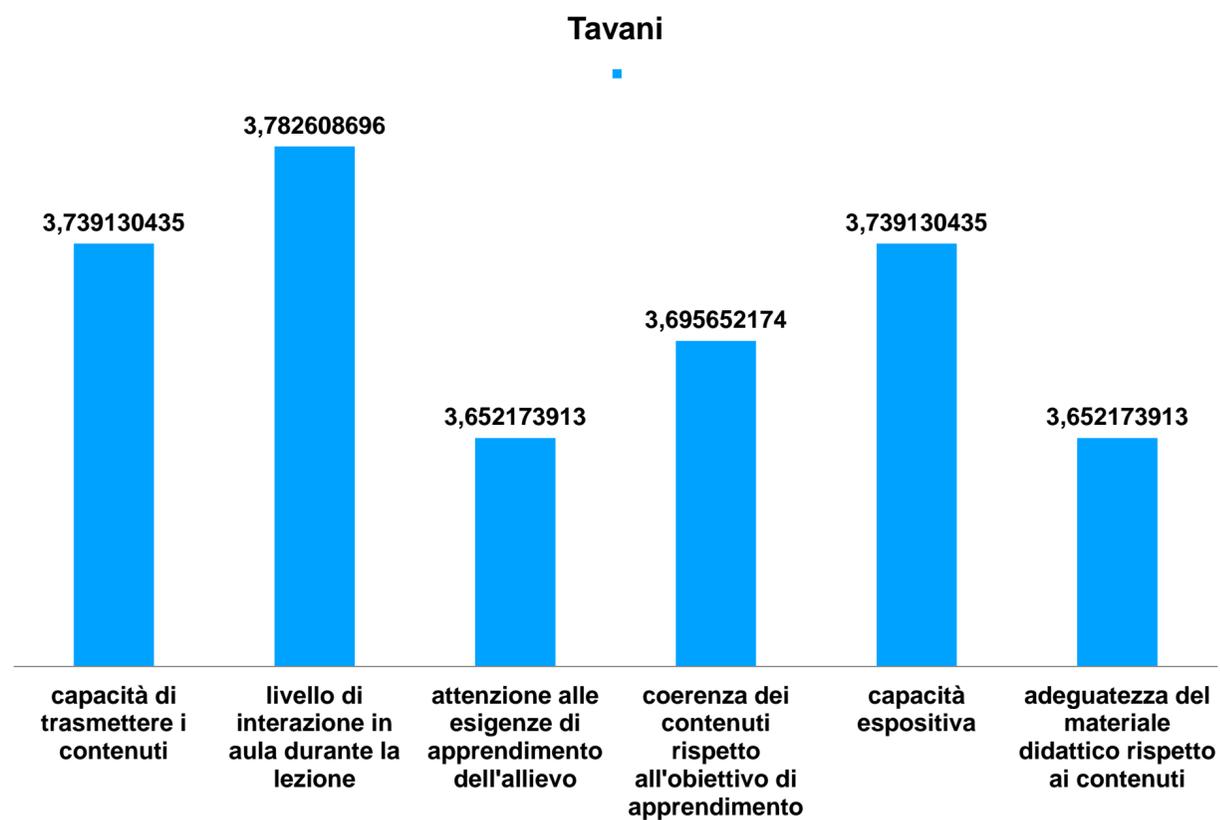


4. Gestire le vendite



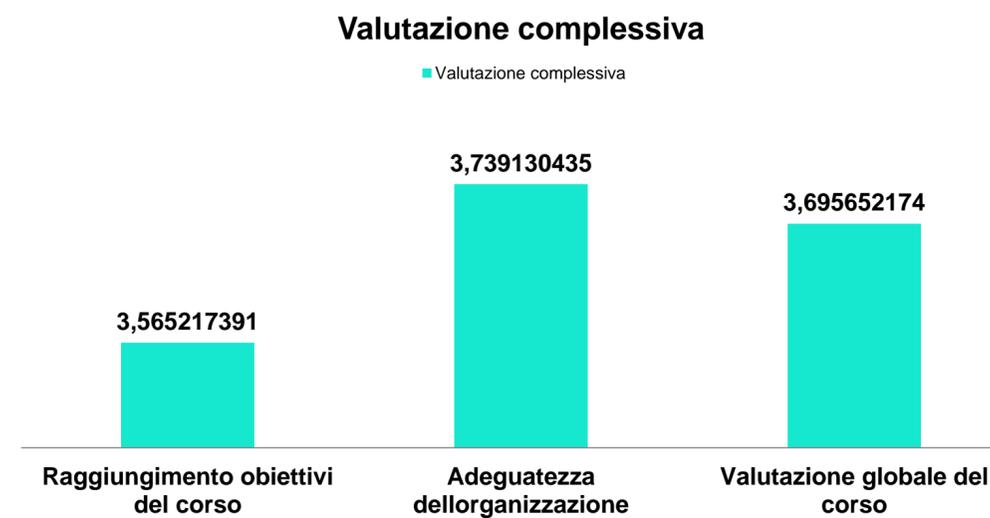
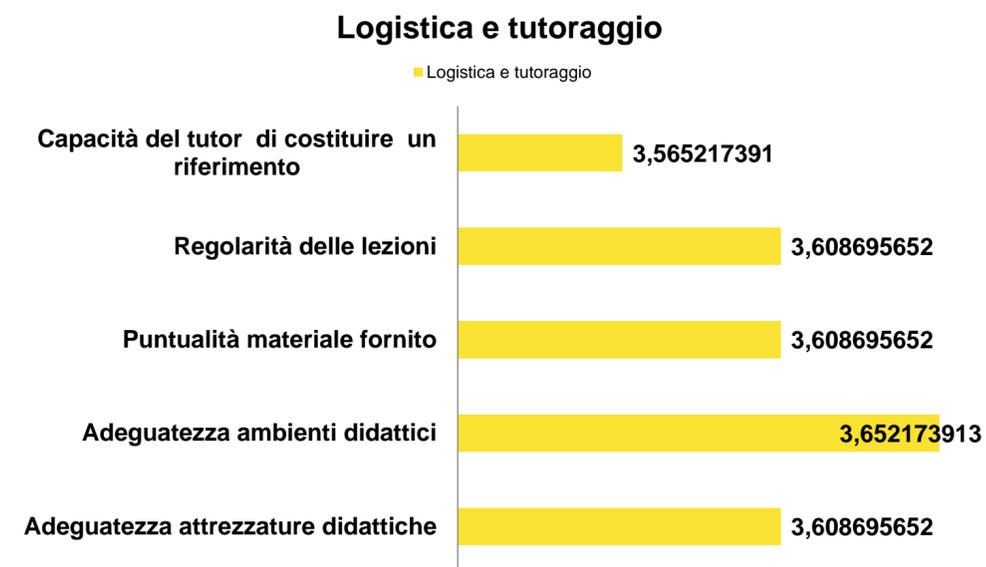
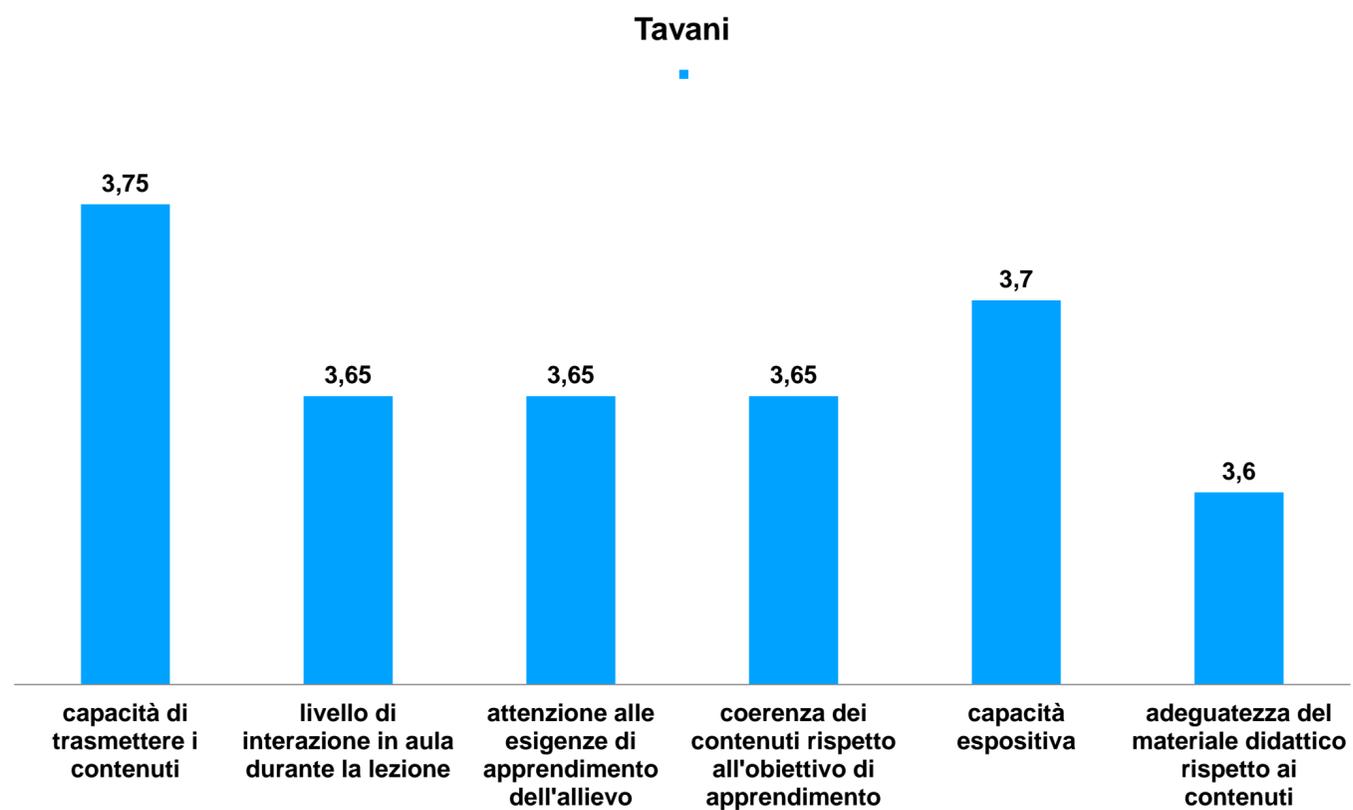


5. Gestione delle riunioni commerciali



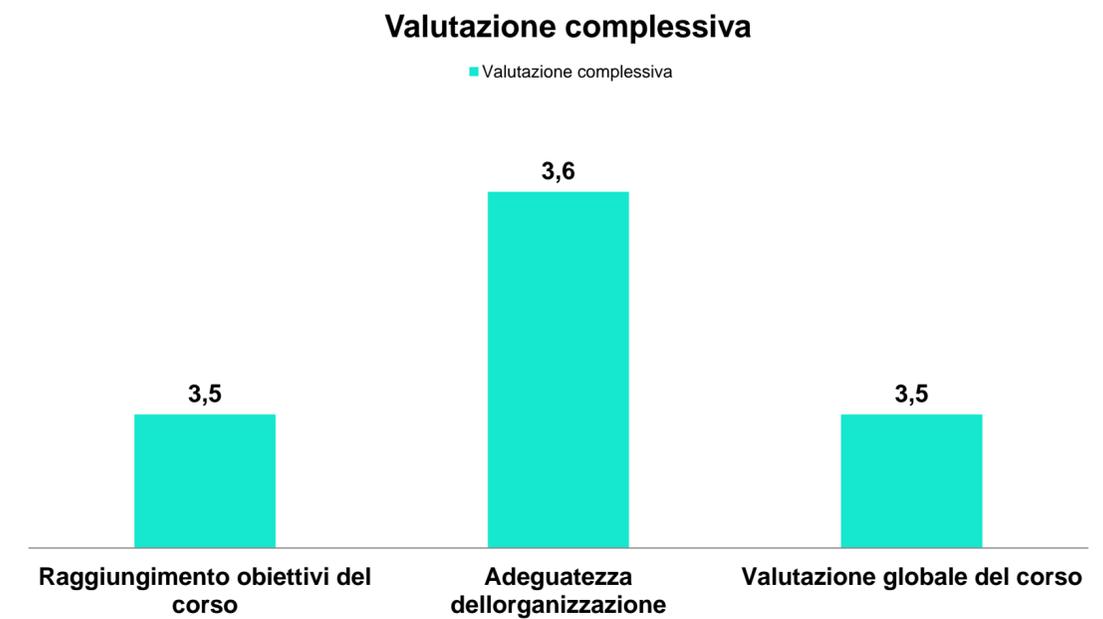
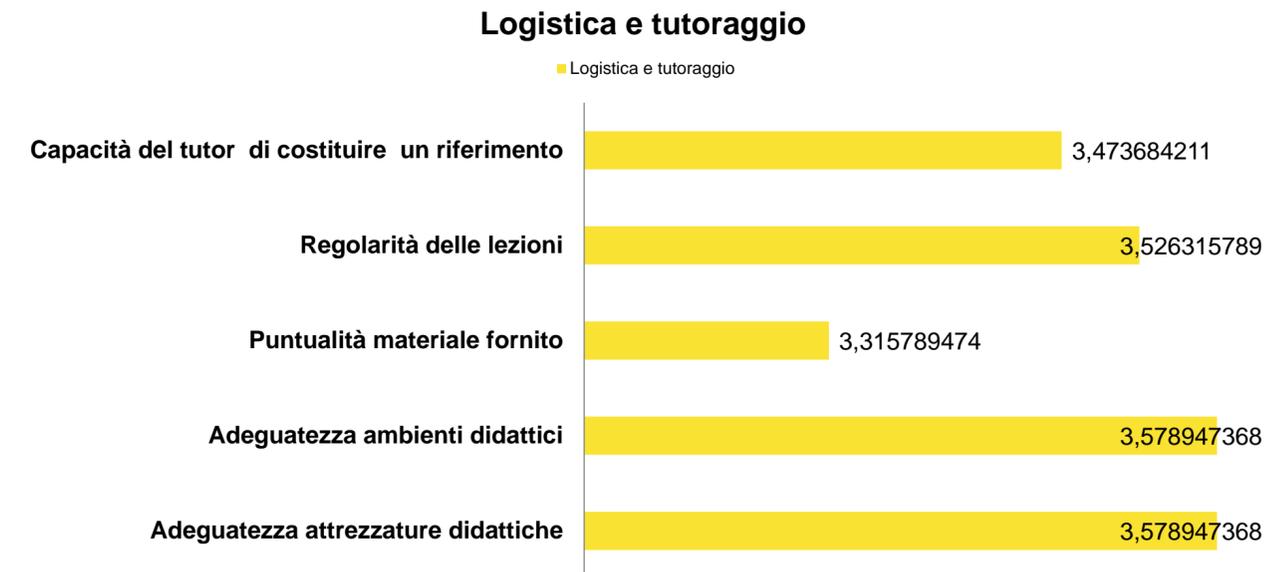
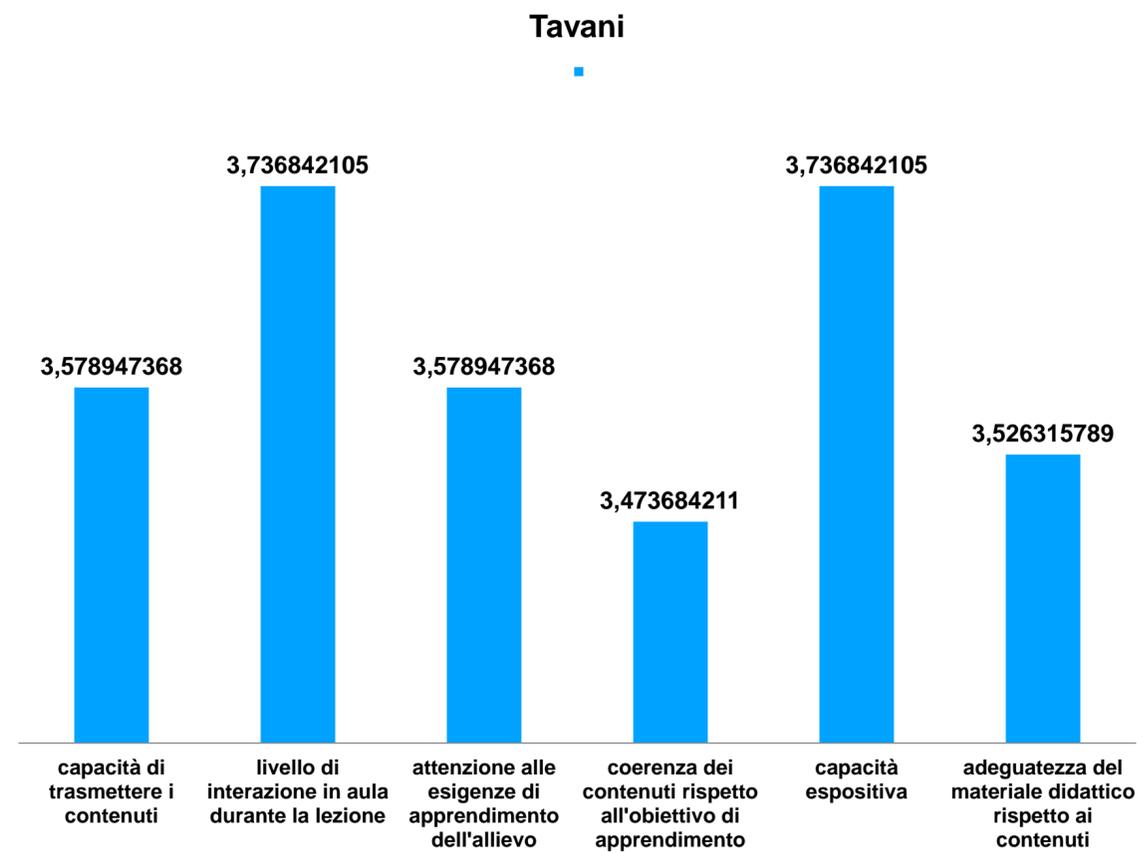


6. La negoziazione





7. La fidelizzazione del cliente





Sales Academy: riflessioni su gradimento

Il corsi più apprezzati: Gestione riunioni commerciali (Tavani)

Il docente con votazione più alta: Tavani

I punteggi dei vari webinar sono tutti molto alti.



Alcune aspetti da mettere in risalto

Ci sono stati molti momenti di confronto e di scambio e si sono creati momenti di contaminazione e costruzione saperi.

I corsi risultati più difficili

- Budgeting
- Action Plan

Cosa abbiamo osservato

- Che hanno apprezzato la partecipazione attiva nei corsi
- Che hanno bisogno di formazione aggiuntiva
 - Che dobbiamo osservarli on the job
- Che hanno preso sul serio test, prove e certificazioni

Cosa dobbiamo rivedere

- Possibilmente aggiungere momenti di formazione in aula (pochi)
- Prevedere momenti di esercitazione e simulazione
- Insistere su contenuti ostici



Alcuni commenti che sono arrivati all'ufficio HR...

**CRESCITA
(personale e
professionale)**

**Essere uniti è la
nostra forza, se poi
siamo più
competenti ancora
meglio**

**Mi sono sentita
importante**

**Non smettere mai di
imparare perché la
vita non smette mai
di insegnare**

Senza pietà

Ciao Ilaria voglio mandarti la foto del mio stato d'animo dopo questo corso la parola che per me rimarrà impressa è APPARTENENZA, è questa la parola che mi riporta in mente tutto ciò che ho vissuto in questi mesi di corso. APPARTENENZA ad una azienda a un gruppo di persone che non mollano mai, che danno il meglio di se per aiutare e migliorare il nostro lavoro, che mi hanno ridato la voglia e riaccesso l'amore per il nostro lavoro, che a mio parere è il più bello del mondo, ma due anni di inattività mi avevano offuscato la passione. Te Walter e Antonio con la vostra passione professionalità e carisma ci avete dato molto più di quanto credete, spero di potervi ripagare con tutto il mio impegno e la passione che ho verso il mio lavoro.

**Vorrei poter dimostrare
quello che ho imparato.
Grazie**

**Vogliamo tanta
formazione**

**“L' UNIONE FA LA
FORZA”**

**Il corso mi ha fatto
capire tra le tante
cose
che devo condividere
di più, non solo le cose
belle ma anche quelle
più problematiche.
Da soli non possiamo
raggiungere i nostri
obiettivi, la forza è nel
gruppo.
Grazie per L' Open
Mind Academy**

**Conoscerci e
confrontarci è stato
importante e ci
renderà forti**

**Non vedo l'ora di
fare la prossima
Academy**

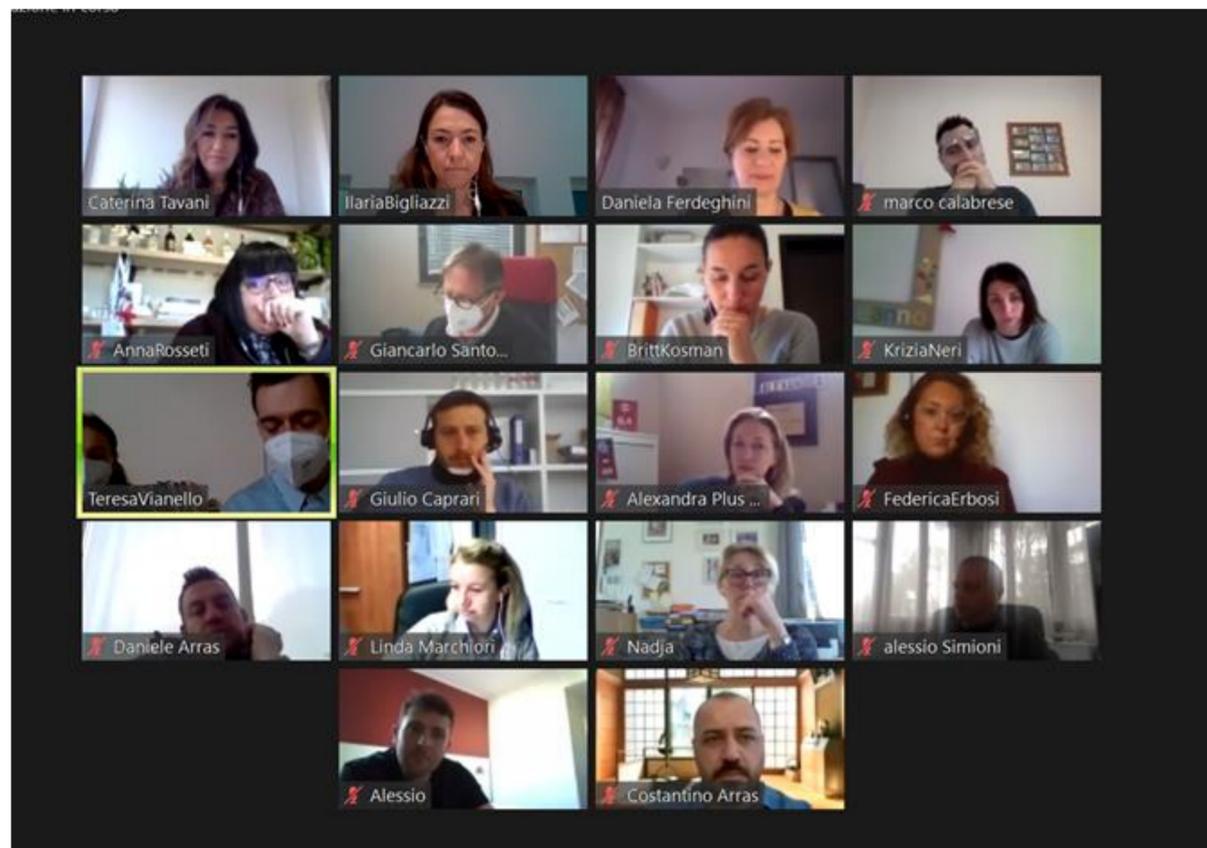
**Ringrazio tutto
l'Ufficio HR per
quello che ci avete
regalato, speriamo di
ripagarvi di tutto con
le nostre nuove
competenze**

**L'esperienza che ci
avete fatto fare è
stata unica, ora
vogliamo mettere in
pratica, non ci
abbandonate**

**Mi sono sentito
ascoltato**



Prova Finale Risto&Shops Aprile 2021



Alcuni momenti

Prova Finale Sales Academy 2021

Scatti da Teams





Conclusioni Direttore del Personale

Ilaria Bigliuzzi

L'importanza della Open Mind Academy 2021, negli anni della pandemia, è stata fondamentale per l'acquisizione di nuove competenze ma anche per la valorizzazione di progetti e percorsi di carriera. Le Corporate Academy sono strutture di formazione interne alle aziende, nate con l'obiettivo di presidiare le conoscenze chiave, valorizzare i percorsi di crescita professionale dei dipendenti e ridurre i rischi derivanti dal cambiamento generazionale del personale o da repentine variazioni della forza lavoro. Le Academy in Human esistono dal 2019 ma la nuova Open Mind Academy, progettata per competenze, con rilascio di open badge e certificati di competenza, è stata una vera R-Evolution! Percorsi legati strettamente al tessuto profondo delle competenze aziendali.

Ma ora pensiamo al futuro. Creare un ambiente formativo altamente integrato ai processi aziendali richiede un'ottima analisi dei requisiti e dell'ecosistema software esistente in azienda, oltre all'adozione di soluzioni tecnologiche in grado di garantire performance e scalabilità adeguate alle dimensioni del progetto. Per l'anno 2022 stiamo già lavorando alla creazione di un portale OMA con molte funzionalità che permetta di valorizzare le nostre Open Mind Academy e di capitalizzare i saperi. Il nostro modello di business è stato messo alla prova dal covid ma abbiamo imparato che dobbiamo costruire ogni giorno e guardare sempre più avanti ecco perché una corporate Academy che pensi al futuro ed anticipi i cambiamenti è un investimento importante.

È prima di tutto un change culturale, che richiede l'acquisizione di un nuovo mindset utile ad operare nei nuovi scenari. Abbiamo investito sia sulle competenze hard che softs perché per il nostro Gruppo sono entrambe importanti. Ed anche le metodologie miste: podcast, webinar partecipativi ed e-book sono stati apprezzati e di grosso valore aggiunto. La rivoluzione digitale sta cambiando anche le modalità di erogazione della formazione. Anche se con intensità diverse, l'erogazione dei programmi formativi avviene prevalentemente in modalità online, sia in forma sincrona, con il metodo dei webinar formativi, che in modalità asincrona, con corsi fruibili nei tempi e nei luoghi scelti dall'utente. Il futuro della nostra Open Mind Academy sarà quello di valorizzare i percorsi di carriera e anticipare le competenze necessarie allo sviluppo del nostro business.



Convenzione sole 24 ore

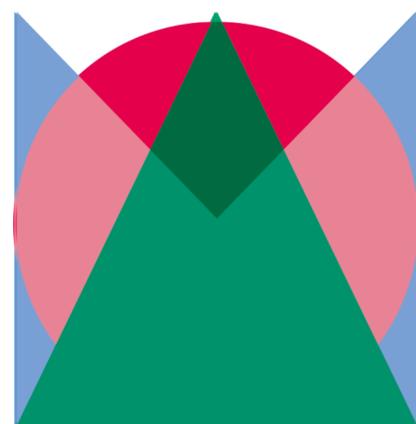
Al Sole 24 Ore abbiamo presentato la nostra Open Mind Academy. Abbiamo siglato una convenzione che prevede:

- Collaborazione per attivazione di stage
- Collaborazione in project Work (es. big data?)
- Sconti del 20% per dipendenti del Gruppo Human che si iscrivono a corsi/master del sole 24 ore (20% iscrizione singola e 25% iscrizione doppia)
- Testimonianze a loro corsi (una già fatta con 122 partecipanti)

Il Sole si occuperà di volta in volta di promuovere iniziative, fare campagne social ed usare i nostri loghi.

La convenzione è gratuita.

- Contatteremo, per stilare una simile convenzione, anche Liuc e Bocconi.



OPEN
MIND
ACADEMY

grazie