
IG Academy
Gruppo De Pasquale

Via Angelo Rizzoli 4
20132 Milano

Via Vincenzo Lamaro 13
00173 Roma

Strada Prati 29/1
65124 Pescara

gruppodepasquale.com



EDUCATIONAL TANK

Educational Tank è un incubatore di
progetti di formazione e sviluppo
del **Gruppo De Pasquale**



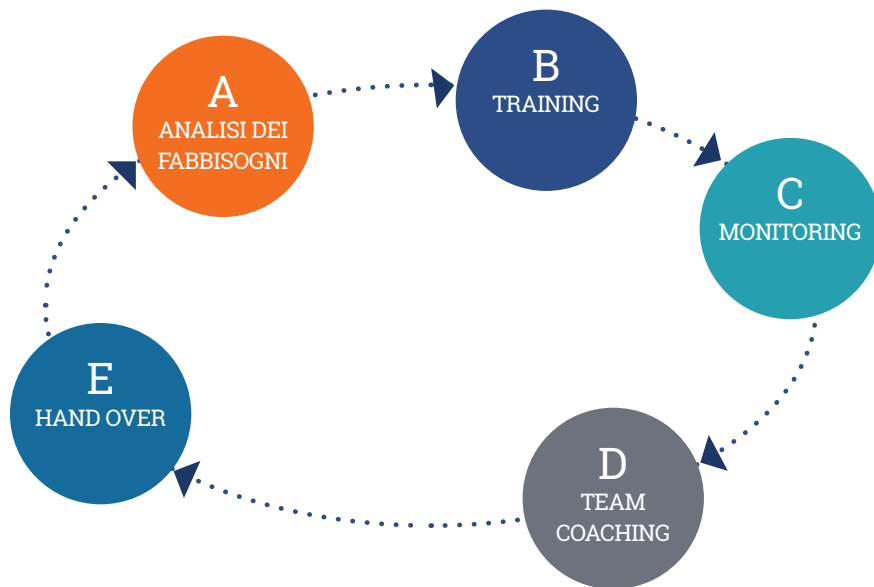
01

IL NUOVO MERCATO DEL LAVORO

Il mondo produttivo e dei servizi è molto cambiato negli ultimi anni. Siamo di fronte a scenari in continua evoluzione con business plan estremamente dinamici e riorganizzazioni ogni 6-12 mesi.

Il nuovo modo di lavorare è caratterizzato dalla necessità di un continuo aggiornamento e da una sempre maggiore responsabilizzazione per garantire competenze allineate alle tendenze di mercato.

IG Academy risponde a queste tendenze con progetti di formazione e sviluppo costruiti dal nostro team di consulenti in collaborazione con il top management aziendale.

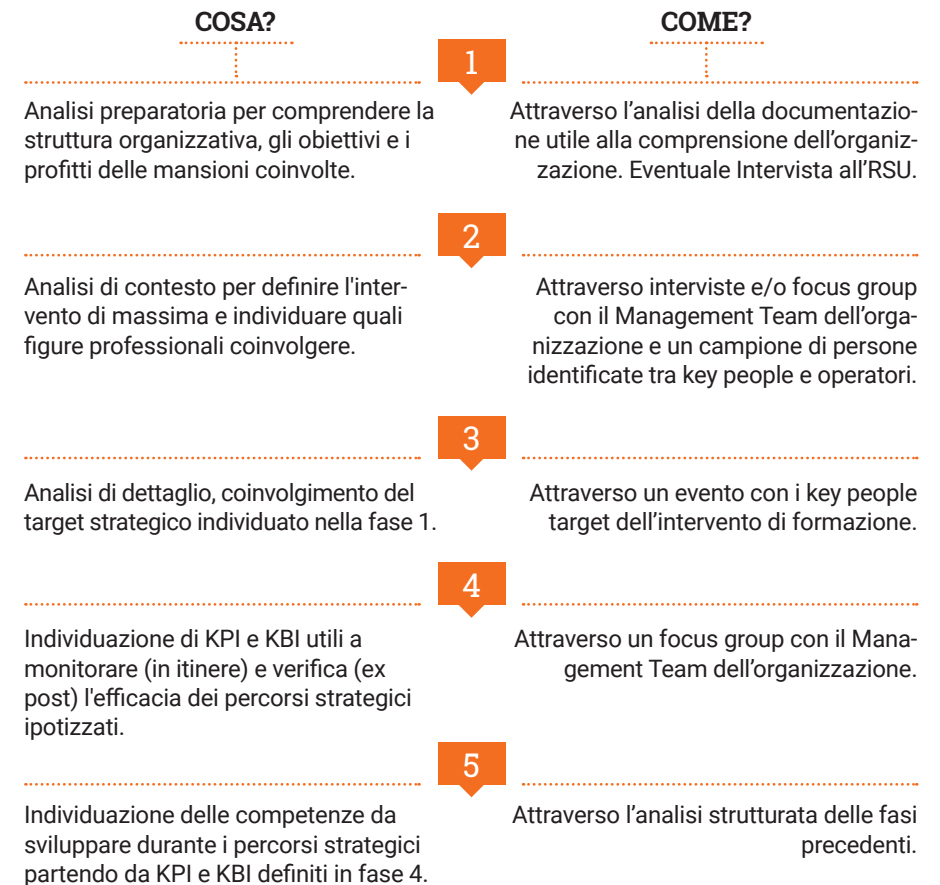


02

ANALISI DEL FABBISOGNO

I consulenti di IG Academy supportano il cliente nel processo di sviluppo di percorsi strategici funzionali alla risoluzione di problematiche emerse. Allo stesso tempo individuano KPI e KBI legati agli interventi formativi in modo da poter monitorare l'effettiva ricaduta sul campo della formazione proposta.

Il processo è strutturato in 5 fasi:



03

IL TRAINING

Una volta identificato il fabbisogno, questo viene tradotto dai consulenti **IG Academy** in percorsi e quindi azioni formative che coinvolgono tutti i livelli aziendali.

DUE PERCORSI:

- **Educational Path:** per trasferire le competenze alla popolazione target
- **Train the Trainer:** per garantire continuità al progetto

TRE TOOL:

- **Piano d'azione:** attività operativa che coinvolge la popolazione in formazione ed è legata a KPI e KBI target permettendo un monitoraggio costante delle ricadute reali degli interventi formativi
- **Scheda di osservazione:** il confronto tra le schede di auto-osservazione a cura del partecipante e le schede di osservazione a cura del responsabile identificano l'efficacia degli interventi, la definizione delle nuove abilità e la maggiore consapevolezza dei punti di forza e di miglioramento
- **Questionario Customer Satisfaction:** erogato a valle di ogni singolo modulo, ha l'obiettivo di quantificare la soddisfazione dei partecipanti e l'utilità dei temi trattati.

04

IL MONITORAGGIO

Il monitoraggio delle attività avviene in momenti determinati in cui il pool di consulenti e il team di direzione si confrontano con il duplice obiettivo di verificare l'efficacia dell'erogazione e allineare l'intervento formativo ai KPI e KBI definiti a inizio progetto.

Durante questa condivisione, attraverso gli strumenti utilizzati durante l'erogazione (piano d'azione, scheda di osservazione e questionario di customer satisfaction), verrà raccontato quanto svolto sino alla specifica milestone e verrà condivisa la reportistica aggiornata.

Allineare l'intervento formativo ai KPI e KBI



05

TEAM COACHING

Il Team Coaching è un intervento di sviluppo che permette a gruppi di 4/6 persone di lavorare insieme per migliorare le competenze, accrescere la consapevolezza, apprendere come team e diventare più efficaci, efficienti, focalizzati nel raggiungere gli obiettivi concordati.



PER LE AZIENDE

- Incrementa motivazione, empowerment, prestazioni e risultati perchè strettamente collegato al percorso di formazione
- Permette di veicolare un messaggio strategico di attenzione alle risorse che l'azienda vuole valorizzare e sulle quali vuole investire
- Allena le persone a utilizzare al meglio le proprie risorse e quelle del contesto in cui lavorano, sfruttando i tool acquisiti in aula
- Stimola i partecipanti a lavorare su piani d'azione operativi per raggiungere gli obiettivi di cambiamento prefissati

PER LE PERSONE

- Aumenta la consapevolezza e l'autostima per padroneggiare criticità e relazioni in modo positivo e propositivo
- Rende più efficaci i comportamenti per interpretare il nuovo ruolo atteso di capo
- Ri-orienta il comportamento delle persone verso lo sviluppo di relazioni interpersonali produttive
- È un'esperienza concreta e realistica di crescita e cambiamento

06

HAND-OVER

Durante l'evento di hand-over, il team di consulenti presenterà i risultati del percorso coinvolgendo la popolazione aziendale, il management team e la Direzione Risorse Umane con l'obiettivo di:

- Dare visibilità sul percorso svolto e sui risultati raggiunti
- Presentare i piani d'azione elaborati durante le sessioni di coaching
- Consegnare la relazione finale
- Passare il timone al management team del cliente

