

doingnetwork



Soluzioni per sostenere l'innovazione e lo sviluppo organizzativo

SISTEMI DI GESTIONE E SVILUPPO DELLE RISORSE UMANE

Doing Network affianca il cliente nella creazione o nel miglioramento di sistemi di gestione del personale coerenti con le politiche e gli obiettivi organizzativi. Fornisce un supporto metodologico e strumenti per la **valutazione delle posizioni, delle prestazioni e del potenziale**. I metodi che propone differiscono per trovare soluzioni che si adattino alla complessità e alla cultura organizzativa.

FLEX 360°: LA WEB APP PER IL FEEDBACK A 360°

Il feedback a 360° è una metodologia a supporto della valutazione delle prestazioni che ha come finalità la verifica di come sono stati raggiunti i risultati e lo sviluppo delle competenze. A differenza della valutazione delle prestazioni tradizionale il feedback viene fornito da un gruppo di persone che può essere formato, per esempio, dal proprio capo, dai collaboratori, dai colleghi. **Flex 360° è un'applicazione web che nasce per gestire esclusivamente i progetti di feedback a 360°** con la massima semplicità d'uso per l'utilizzatore. È altamente personalizzabile ed è indicata sia per interventi di coaching individuali sia per progetti di grandi dimensioni.



ANALISI E RAZIONALIZZAZIONE DEI PROCESSI

La recente crisi di mercato e l'intensificarsi della concorrenza spingono le imprese a ricercare livelli di efficienza e di efficacia sempre maggiori. Cresce l'interesse verso i principi della *lean organization* e più in generale verso le tecniche che consentono di **aumentare la competitività sui propri mercati di riferimento**. Doing Network offre il supporto metodologico per definire correttamente gli obiettivi, per effettuare analisi qualitative e quantitative dei processi chiave, per individuare le soluzioni migliorative da adottare.

PROJECT MANAGEMENT

La capacità di gestire le richieste dei clienti e di portare a termine un progetto nei tempi e nei costi concordati, è **un asset fondamentale per le organizzazioni che operano su commessa** o che gestiscono progetti di cambiamento tecnico-organizzativo.

Doing Network supporta le strutture private e pubbliche che intendono potenziare il loro modello di project management rivedendo i ruoli, i processi chiave e gli strumenti per gestire il flusso delle informazioni.

MARKETING E NUOVI PRODOTTI

Alle aziende che intendono lanciare un nuovo prodotto sul mercato Doing Network offre servizi per **facilitare il processo decisionale sulle modalità, i tempi e le risorse da impiegare** per questa importante e delicata fase. I servizi coprono un'area che va dalle analisi di mercato qualitative e quantitative per conoscere in modo più approfondito i bisogni dei clienti e le forze competitive in gioco, fino alla pianificazione di marketing per elaborare, assieme al cliente, le strategie e le politiche di marketing più coerenti con gli obiettivi e le risorse a disposizione.

Formazione

Doing Network realizza interventi di formazione progettati sulle specifiche esigenze dell'organizzazione cliente

INDOOR

Gli interventi di formazione in aula sono ispirati ai principi del *learning by doing* e caratterizzati da una forte interattività con i partecipanti. L'uso di una **pluralità di strumenti didattici** consente di mantenere sempre elevata l'attenzione e favorire il processo di apprendimento. Gli interventi in company sono progettati partendo dai bisogni e dagli obiettivi dell'organizzazione, rilevati con interviste su un campione di partecipanti o attraverso l'invio di questionari ad hoc. Al termine del percorso formativo l'efficacia dell'intervento non viene valutata solo attraverso i tradizionali questionari di gradimento di fine corso ma anche attraverso questionari che misurano l'evoluzione delle capacità in base alla percezione dei soggetti coinvolti.

OUTDOOR



L'outdoor training è una modalità formativa indicata sia per sviluppare le competenze di leadership e la capacità di lavorare in team sia per rafforzare la fiducia e lo spirito di collaborazione tra le persone.

Nell'outdoor i partecipanti sono coinvolti non solo sul piano cognitivo ed emozionale, ma anche su quello fisico, attraverso attività in cui vengono sollecitate in particolare le loro capacità di problem solving, di comunicazione e decisionali. Una sessione di outdoor può integrare un intervento di formazione in aula per rafforzare lo spirito e la coesione del gruppo.

COACHING

Il coaching è un'attività in cui i soggetti vengono "allenati" per accrescere determinate competenze. Un intervento di coaching può essere realizzato direttamente sul posto di lavoro del coachee, consentendo al formatore-coach di operare all'interno del suo reale contesto professionale e di coglierne fedelmente vincoli e opportunità. Il coaching si configura come una soluzione ad alta personalizzazione che permette di operare con precisione e con un impegno temporale più limitato per il soggetto rispetto alla formazione in aula.

Un ciclo di coaching si conclude con la creazione del **piano d'azione individuale**, con cui il coachee definisce le sue aree di miglioramento e quali azioni intende realizzare per raggiungere prestazioni più elevate.

Rispondere in tempi brevi alle esigenze del cliente e assicurare elevati standard qualitativi con un accurato monitoraggio di ogni progetto

Doing Network collabora con le Aziende industriali e di servizi, con la PA e con la Sanità

Alcuni degli interventi realizzati per lo sviluppo delle competenze:

AZIENDE INDUSTRIALI E DI SERVIZI

Gruppo FIAT (rete Italia) • La gestione della trattativa di vendita

Caterpillar (Bologna) • Formazione ai formatori

Gruppo Cartorama (Verona) • Teamworking

CIBA Chemicals • Problem Solving e decision making; • teamworking

NCH • Project management

CRIF • Teambuilding

Centro Ceramico Bologna • Project management

AKROS • Project management

Gruppo Riello • Project management

Fondazione Alma Mater (Bologna) • Project management per l'innovazione

SCS Azioninnova Consulting • Definizione della Mission e della Carta dei Valori

Mediocredito Fondiario Centro Italia • Valutazione delle prestazioni e del potenziale

Banca Marche • Problem solving e decision making; • project management

Banca Credem • Feedback a 360°

Banca Fideuram • La gestione dei collaboratori

Unisalute • La comunicazione con i clienti

Manutencoop • Project management

Hatù Ico • Il marketing dei servizi; • diventare leader

Cavalieri trasporti • Project management

CNA • Marketing e innovazione dei servizi

PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

INPS • Il marketing dei servizi; • comunicazione interna; • leadership

INAIL • La gestione dei collaboratori

IPSEMA • Tecniche di analisi di miglioramento dei processi

Regione Emilia Romagna • Teamworking e problem solving

Regione Marche • La qualità del servizio

Provincia di Pisa • Project Management

Provincia di Ferrara • URP e comunicazione esterna

Comune di Bologna • Formazione ai formatori; • il miglioramento del processo di acquisto

Comune di Cervia • La lean organization; • Change Management

SANITÀ

ASL di Bologna • La gestione dei gruppi di lavoro

ASL di Pisa • La gestione del processo di valutazione

ASL di Livorno • La comunicazione tra medico e paziente

Asl di Lucca • Il dirigente medico come coach; • la gestione dei conflitti

Asl di Pisa • La relazione tra medico e paziente e all'interno del team

Asl di Adria • La leadership

Azienda Ospedaliera di Crema • La gestione del conflitto e la negoziazione

Asl Forlì • La qualità nel percorso diagnostico-terapeutico