

Team Coaching a Supporto del Change Management

L'azienda, 200 Mln di fatturato, progetta e produce su commessa megayachts in vetroresina e acciaio. Il cambiamento sostanziale del mercato caratterizzato da una domanda in lieve crescita, ma da una forte contrazione dei margini ed elevata domanda di qualità e puntualità da parte del cliente, richiede un'attenzione allo sviluppo dell'organizzazione per presidiare i margini, e comprimere i rischi connessi alla durata del processo costruttivo e ai successivi costi di assistenza.

Al fine di raggiungere l'obiettivo di sviluppo dell'organizzazione in coerenza con l'evoluzione del mercato, l'azienda si rivolge a PRAXI per impostare un sistema di gestione della performance partendo dalla crescita della cultura del gioco di squadra nel team di direzione, orientata a definire e raggiungere gli obiettivi aziendali.

Obiettivi

- Attuare un cambiamento per migliorare le prestazioni gestionali e operative in relazione alle sfide del mercato;
- Sviluppare una nuova cultura manageriale basata su un modello di leadership trasversale al fine di superare l'attuale visione funzionale delle responsabilità;
- Sviluppare quindi la capacità di fare squadra del team di direzione attraverso la definizione e il presidio della mission, dei valori, dei comportamenti e degli obiettivi strategici e operativi.

Apporto di PRAXI

Implementare il processo di integrazione attraverso un intervento di Team Coaching finalizzato a sviluppare la capacità di change management del Team di Direzione.

Processo di Lavoro

- Incontro di commitment con il CEO per definire le strategie di sviluppo dell'Azienda, gli obiettivi macro alla luce dell'evoluzione dello scenario di mercato e identificazione dei gap manageriali rispetto alle aspettative dell'azienda e del mercato
- 4 incontri di Team Coaching in modalità residenziale con il team di direzione per focalizzare lo sviluppo organizzativo atteso dal CEO e ridefinire la mission, focalizzare i valori e descrivere i comportamenti attesi, definire gli obiettivi strategici e operativi e declinare una matrice degli obiettivi annuali che consentisse di integrare le funzioni dell'azienda in una logica di collaborazione.
- Progettazione del modello di MBO con il CEO e la direzione HR alla luce delle nuove strategie
- 3 sessioni di coaching individuale con i membri del team di direzione e con tutti i manager per focalizzare le azioni operative per diffondere e presidiare i valori, i comportamenti e gli obiettivi
- Un incontro finale di Team Coaching per la valutazione del cambiamento, dei risultati raggiunti e la definizione del nuovo piano di sviluppo pluriennale.



Improving Performance

PRAXI SpA

Da mezzo secolo protagonisti della Consulenza Organizzativa

PRAXI è una primaria società italiana di consulenza organizzativa.

Costituita nel 1966, si è sviluppata rapidamente ed oggi è una realtà formata da 10 Sedi, 250 Consulenti, un capitale sociale di 6 milioni di Euro.

In cinquant'anni di attività, PRAXI ha servito oltre 10 mila clienti, attraverso quattro Divisioni: Organizzazione, Informatica, Valutazioni e Perizie, Risorse Umane.

La profonda esperienza organizzativa, l'attenzione alla creazione di valore, gli interventi con gruppi di lavoro omogenei nella cultura, ma diversificati nelle competenze, costituiscono un fattore chiave di differenziazione, che permette a PRAXI di accompagnare i clienti verso obiettivi di valore effettivo e di consolidare nel tempo alleanze professionali durature.

Bologna | Brescia | Firenze | Genova | Milano
Napoli | Padova | Roma | Torino | Verona
London

www.praxi.praxi



Obiettivi Raggiunti

- Creazione di un nuovo Sistema Organizzativo coerente con l'evoluzione del mercato
- Attivazione di un nuovo modello di leadership trasversale basata su una visione sistemica dell'organizzazione e sulla collaborazione interna
- Presidio degli obiettivi definiti: mantenimento della marginalità in controtendenza con il mercato, incremento del fatturato, rispetto dei tempi di consegna contrattuali, riduzione dei remark in fase di consegna all'armatore, riduzione dei costi di assistenza post vendita.

Metodologia

Team Coaching

Il team coaching persegue l'efficacia organizzativa agendo su 4 livelli:

- personale
- interpersonale
- manageriale
- organizzativo

Gli interventi di Team Coaching sono centrati sulle potenzialità e sulla crescita della persona a partire dalla condivisione dei valori e dei comportamenti nel gruppo, favorendo la cultura della leadership aziendale (e non funzionale), generando una cultura del gioco di squadra rendendo i partecipanti, a tutti i livelli aziendali, attori consapevoli e responsabili del cambiamento e del raggiungimento degli obiettivi.

Durata: 8 mesi

Improving Performance

