



## Formazione Manageriale a tutti i livelli: capo area, direttore punti vendita e responsabile barriera casse

Il nostro Cliente è una catena di supermercati nata nel 1960 ed è il risultato della fusione di tre grandi supermercati radicati nel territorio italiano. Oggi è presente con 300 punti vendita e circa 1500 dipendenti ed è una delle realtà più solide del settore GDO.

L'azienda rileva la necessità di avviare un percorso di formazione manageriale a tutti i livelli, per rafforzare la leadership e allineare tutti i manager sul territorio ad un unico modello aziendale condiviso e alle strategie della direzione.

### Obiettivi

- Diffondere la managerialità a 360° e accompagnare la crescita professionale delle diverse figure con un ruolo di responsabilità manageriale:
    - capo area
    - direttore punti vendita
    - responsabile barriera casse.
  - Creare, consolidare e mantenere le pratiche manageriali in linea con la strategia aziendale
  - Migliorare l'efficacia personale, relazionale e gestionale delle diverse figure con un ruolo di responsabilità manageriale.
- Traduzione delle priorità formative emerse dall'analisi nei percorsi formativi dedicati a: capo area, direttore PV, responsabile barriera casse
  - Creazione dell'Accademia Manageriale per sostenere i Manager nell'implementazione delle loro azioni e decisioni attraverso 3 indicatori:
    - Performance gestionale (organizzazione e gestione del PV)
    - Performance relazionale (gestione collaboratori e della squadra)
    - Performance aziendale (gestione del PV e del business)
  - Definizione dell'architettura di ciascun percorso a livello di strumenti diagnostici di supporto, durata, obiettivi, metodologie, valutazione e ricaduta
  - Erogazione del Piano Formativo Biennale sul modello di leadership
  - Monitoraggio in itinere e valutazione finale del livello di apprendimento dei manager con un percorso di coaching sul campo.

### Progetto

- Supporto alla direzione per identificare e definire le linee strategiche, il modello e le competenze distintive del Piano di formazione Manageriale
- Raccolta ed analisi delle aspettative e delle aree di sviluppo dei futuri destinatari (tramite focus group e assessment on line)



### PRAXI SpA

PRAXI è leader, tra le società italiane, nel campo della consulenza organizzativa.

Nata nel 1966, presenta la seguente struttura: 250 Dipendenti (40 Dirigenti), 10 Sedi, 6 milioni di Euro di Capitale Sociale. L'attività si articola su quattro Divisioni: Organizzazione, Informatica, Valutazione e Perizie, Risorse Umane.

La capacità di PRAXI di offrire servizi integrati costituisce un fattore chiave di differenziazione, potendo proporsi come interlocutore multidisciplinare per la consulenza aziendale. Un approccio trasversale che sposa l'innata vocazione alla partnership, intesa come attitudine a fare propri gli obiettivi del Cliente, per consolidare nel tempo alleanze professionali durature.

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

[www.praxi.com](http://www.praxi.com)

segue >>>



## Obiettivi Raggiunti

- Ad oggi: creazione di una Accademia delle competenze manageriali fortemente allineata agli obiettivi dell'Azienda
- Piano formativo articolato in tre percorsi per i tre tipologie di manager
- Visto il miglioramento della performance aziendale e del clima organizzativo, è in avvio l'integrazione del piano formativo con un percorso dedicato a tutti gli operatori di cassa e di reparto sui temi di gestione del cliente e comunicazione efficace.

## Metodologia

- Indagine sulle attese e sui bisogni dei manager
- Bilancio delle competenze attuali dei manager (assessment)
- Piano formativo con metodologie anche alternative all'aula
- Sistemi di monitoraggio e valutazione dell'azione formative.

