



mf Consultant[®]

Catalogo
MF Business School 2026

I CORE VALUES

Rispetto

Fiducia

Ascolto

MF Consultant:

Supportiamo le nostre aziende clienti in ogni fase dell'**employee journey**. Dal 2015 realizziamo soluzioni **human-centered e relationship driven**, cucite su misura in base alle specifiche esigenze dell'organizzazione.



Sono **Marisa Ferrara**,
Owner & Founder
di MF Consultant

LA NOSTRA VISION

"Vogliamo un mondo del lavoro in cui ogni persona possa esprimere appieno la propria unicità e contribuire al successo comune."

"La nostra visione è un futuro del lavoro in cui persone e organizzazioni crescono insieme, coltivando fiducia, rispetto e collaborazione."

"Immaginiamo aziende in cui le persone non siano solo risorse, ma protagoniste del cambiamento".

LA NOSTRA MISSION

"La nostra missione è accompagnare persone e organizzazioni a riconoscere e valorizzare l'unicità di ciascuno, trasformando talenti individuali in risorse collettive capaci di generare innovazione, benessere e crescita condivisa."

"Ci impegniamo a creare percorsi, strumenti e soluzioni HR che mettano al centro la persona, favorendo ambienti inclusivi e collaborativi in cui l'intelligenza collettiva diventa motore di progresso sostenibile."

"Lavoriamo ogni giorno per far emergere il potenziale unico delle persone e connetterlo ai bisogni delle organizzazioni, costruendo relazioni di fiducia che si trasformano in valore umano e professionale duraturo, connettendo il Perché razionale al Come emotivo."

INDICE

CORSI E PERCORSI DI FORMAZIONE 2026

CORSI DI FORMAZIONE

- 1. Intelligenza Artificiale
- 2. Competenze e strumenti Excel
- 3. Assistente alla Direzione
- 4. HR Business Partner
- 5. Comunicazione Business Oriented
- 6. Manager Coaching
- 7. Empowerment e Orientamento al lavoro
- 8. Soft Skills

PERCORSI INDIVIDUALI

- 9. Coaching & Mentoring

IL NOSTRO METODO

Tutti i nostri Trainer sono esperti di formazione individuale, gestione di piccoli team e coinvolgimento di platee teatrali.

OBIETTIVO FORMATIVO

- Creare spazi dove i bisogni del gruppo emergono davvero.
- Bilanciare dimensioni esistenziali, valori, emozioni, senso e dimensioni intellettuali, competenze e obiettivi.
- Generare azioni evolutive.
- Gestire bias e resistenze.
- Scegliere strumenti efficaci.
- Chiarire il valore aggiunto del change collaborativo.

Il metodo V.U.R.A.[®] propone

- Sessioni guidate di Design Thinking per ascoltare senza filtri.
- Co-design e retrospettive strutturate.
- Mappature di competenze individuali e aspirazioni personali con indicatori di efficacia.
- Gamification per sciogliere i silos.
- Story banking per trasformare le esperienze in casi d'uso.

Come lo facciamo:

- **Spazi collettivi e co-design:** la collaborazione tra uffici e dipartimenti, tramite sessioni di co-design, permette di identificare criticità e definire priorità condivise.
- **Dialogo e trasparenza:** strumenti quotidiani che orientano comportamenti e decisioni verso obiettivi comuni, superando la prospettiva individuale.
- **Gamification ed emozioni:** trasformano le sessioni in sfide collaborative, collegando motivazioni emotive e aspetti tecnici, per rafforzare senso di appartenenza e cambiamento vissuto.
- **Intelligenza collaborativa:** moltiplica le competenze individuali, genera soluzioni innovative e consolida reti orizzontali.
- **Change management collaborativo:** crea ownership, rende la trasformazione sostenibile e culturale, stimola resilienza e responsabilità condivisa, fino a far diventare il cambiamento parte del DNA organizzativo.



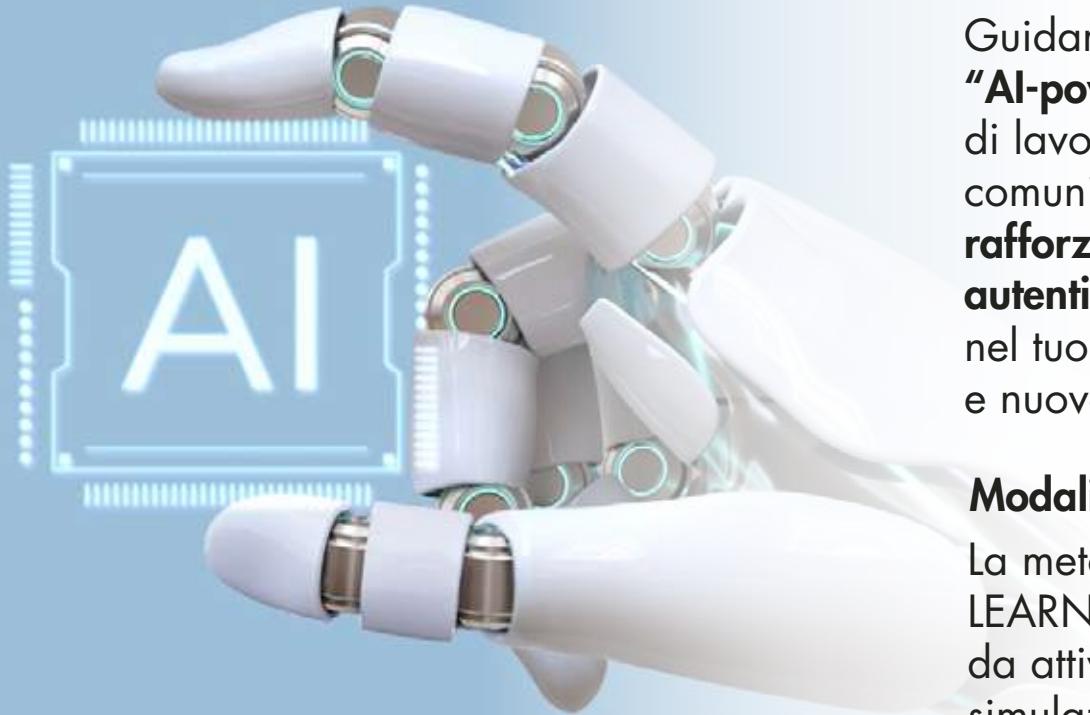
Catalogo formativo *MF Business School*

I corsi e percorsi di seguito sono **MODULARI, FLESSIBILI, ADATTABILI** in funzione dei partecipanti e delle ore a disposizione.

The background of the slide features a complex, abstract network graph. It consists of numerous small, semi-transparent light blue dots connected by thin, light grey lines forming a web-like structure. This pattern repeats across the entire slide, creating a sense of connectivity and data flow.

Corsi di formazione: Intelligenza Artificiale in contesto aziendale

INTELLIGENZA ARTIFICIALE



Obiettivo del corso

Guidarti nella **creazione di un ecosistema di marketing e contenuti “AI-powered”**, fornendoti una **strategia personalizzata**, un metodo di lavoro replicabile e strumenti concreti per potenziare la tua comunicazione digitale (social, podcast e contenuti professionali), **rafforzare il posizionamento del tuo brand, generare relazioni autentiche e durature** e affermarti come punto di riferimento nel tuo settore, creando **solide basi per crescita**, leadership e nuove opportunità professionali.

Modalità di erogazione

La metodologia di formazione sarà di tipo: **ONLINE LEARNING** con forte accenno esperienziale, arricchita da attività pratiche quali: esercitazioni di gruppo, simulazioni su casi di realtà aziendali e project work.

I CONTENUTI DEL CORSO

- **AI al servizio dell'Area Marketing & Strategia:** mappatura target e segmentazione, posizionamento, obiettivi misurabili, scelta di canali e ideazione contenuti efficaci.
- **Utilizzo dell'AI per Social Media Strategy & Best Practice:** scelta dei canali giusti, costruzione della brand identity, ideazione del piano editoriale orientato ai risultati, gestione del tone of voice, engagement e reputazione digitale.
- **Tecnologia AI per creare Podcast strategici:** strutturazione di episodi efficaci, definizione del tone of voice e ritmo narrativo, scelta del formato più adatto e distribuzione dei contenuti in modo strategico.
- **Area AI & Business Writing:** scrittura delle e-mail, pitch, report e contenuti digitali con maggiore chiarezza e impatto, usando GPT e altri tool per generazione di bozze, testi e ottimizzazione del tone of voice.
- **LinkedIn 360°:** ottimizzazione del profilo, costruzione di un network mirato, creazione di contenuti di valore, comprensione delle logiche dell'algoritmo per aumento della visibilità e autorevolezza.
- **L'AI per le fondamenta di un business solido:** formulazione di una visione ispirante, mission operativa, valori distintivi che guidino scelte e comportamenti.



Corsi di formazione: Competenze e strumenti Excel in contesto aziendale

COMPETENZE E STRUMENTI EXCEL

Obiettivo del corso

Acquisire padronanza di Excel dall'impostazione dei fogli alle funzioni avanzate: imparare a costruire formule solide, gestire dati strutturati, creare tabelle e pivot efficaci, progettare grafici chiari e dashboard interattive. Sviluppare competenze nell'uso di Power Query e Power Pivot per importare, modellare e analizzare dati complessi, fino ad automatizzare processi tramite Macro VBA e strumenti AI-assisted. Un percorso completo per trasformare Excel in un vero ambiente di analisi, automazione e decision-making professionale.

Modalità di erogazione

La metodologia di formazione sarà di tipo: ONLINE LEARNING con forte accenno esperienziale, arricchita da attività pratiche quali: esercitazioni di gruppo, simulazioni su casi di realtà aziendali e project work. Il percorso formativo di Excel è diviso in Livello Base, Intermedio e Avanzato. Ogni livello prevede 5 incontri da 5 ore ciascuno nelle modalità da accordare con l'azienda.

I CONTENUTI DEL CORSO

- **Excel livello base:** la griglia, riferimenti relativi, assoluti e misti. La scrittura di formule e funzioni basilari per la soluzione di casi comuni. La progettazione di tabelle a doppia entrata e la definizione grafica. Uso delle funzioni data/ora, la gestione del tempo e la creazione di calendari dinamici. Tabelle lineari, l'utilizzo di filtri e formattazione condizionale semplice. Uso delle tabelle pivot per la trasformazione di dati in informazioni. Convalida dei dati per ridurre gli errori dati da input manuali. Funzioni sul testo come STRING.ESTRAI e CONCAT.
- **Excel livello intermedio:** gestione tabelle con filtri, totali automatici e strumenti dinamici. Analisi con tabelle Pivot: calcoli, percentuali e raggruppamenti. Grafici Pivot interattivi con filtri e timeline. Funzioni di ricerca (CERCA.VERT/CERCA.X) e gestione errori. Funzioni condizionali (SE, PIÙ.SE) per automazioni. Power Query per importare, pulire e trasformare dati da diverse fonti e collegarli alle Pivot.
- **Excel livello Avanzato:** uso avanzato di Power Query per importare dati da più fonti, modellare con linguaggio M e riutilizzare script. Importazione di intere cartelle e analisi tramite Pivot. Uso avanzato delle tabelle con riferimenti a colonne interne/esterne. Power Pivot per modelli di dati dinamici e introduzione al linguaggio DAX e alle relazioni tra tabelle. Query di Accodamento e Merge. Dashboard con Pivot avanzate, filtri e grafici. Creazione di Macro VBA tramite registrazione e programmazione assistita. Introduzione al prompt engineering e all'uso di modelli AI (LLM) per scrivere macro VBA e script M/DAX.



Corso di formazione: Assistente alla Direzione in contesto aziendale

ASSISTENTE ALLA DIREZIONE



L'obiettivo del corso

Imparerai a sviluppare le competenze per essere un punto di riferimento per Manager e Azienda. Una professione sempre più richiesta, moderna e in continua evoluzione.

Modalità di erogazione

Il corso di Executive Assistant è formulato per essere frequentato in modalità online-learning in diretta allo scopo di favorire le interazioni con i docenti. 4 appuntamenti da 4 ore ciascuno per un totale di 16 ore. Sono ammessi massimo 10 partecipanti per corso.

Le date: 20, 27 gennaio 2026, 03, 10 febbraio 2026.

I CONTENUTI DEL CORSO

- Organizzazione del lavoro e struttura aziendale.
- Comunicare proattivamente: i fattori che influenzano il comportamento comunicativo in azienda, assertività.
- Comunicazione online e offline.
- Il grado di distorsione del messaggio e i diversi stili di comunicazione.
- Gestione delle obiezioni e delle criticità.
- Lavorare in Team e tecniche di automotivazione.
- Problem Solving e Decision Making.
- Tecnica dei sei cappelli.
- Profilo colore e attitudini comportamentali.
- Time Planning e Day-by-day.
- Pianificazione attività: importante, urgente, prioritario.
- Il supporto all'ufficio personale.
- La raccolta dei curriculum.
- La pubblicazione di un annuncio.
- Organizzare riunioni ed eventi di lavoro.
- Procedure e strumenti per organizzare trasferte, prenotazioni di biglietti e pernotti.



Corso di formazione: HR Business Partner

HR BUSINESS PARTNER



Obiettivo del corso:

- Ricerca, selezione e formazione del personale.
- Supporto strategico alle decisioni aziendali.
- Gestione collaborativa con l'HR Manager.
- Progettazione di piani di welfare.
- Valutazione delle performance e analisi del potenziale.
- Organizzazione interna e ottimizzazione dei processi.
- Indagini di clima e gestione dei cambiamenti.

Al termine del percorso sarai in grado di operare concretamente all'interno di un'organizzazione, contribuendo attivamente all'evoluzione del business.

Modalità di erogazione:

60 ore totali, di cui 48 ore di lezioni sincrone, 10 ore di attività homework, 2 ore di Project Work Finale in modalità sincrona.

Date: 29 gennaio 2026, 5, 12, 19, 26 febbraio 2026, 5, 12, 19, 26 marzo 2026, 2, 9, 16, 23 aprile 2026.

I CONTENUTI DEL CORSO

- Modulo 1 – Ricerca, selezione e comunicazione | 12 ore
- Modulo 2 – Costi e Business Plan | 4 ore
- Modulo 3 – Internal communication, engagement ed employer branding | 10 ore
- Modulo 4 – Compensation & Benefit | 12 ore
- Modulo 5 – Il processo formativo: dall'analisi del fabbisogno all'erogazione | 4 ore
- Modulo 6 – I rapporti tra azienda e sindacati: tra contenziosi e opportunità | 4 ore



Comunicazione Business Oriented

COMUNICAZIONE BUSINESS ORIENTED



Obiettivi del corso

Verranno affrontate competenze chiave quali la gestione dello stress, il problem solving, la capacità di farsi ascoltare e di motivare gli altri, elementi fondamentali per creare relazioni vincenti con colleghi, clienti e fornitori.

L'obiettivo è fornire una guida concreta per trasformare la comunicazione in un vero vantaggio competitivo, generando valore e soddisfazione costante all'interno e all'esterno dell'azienda.

Modalità di erogazione

A discrezione dell'azienda richiedente la modalità di formazione potrà essere di tipo: ONLINE LEARNING oppure FACE TO FACE LEARNING con forte accenno esperienziale, arricchita da attività pratiche quali: esercitazioni di gruppo, simulazioni su casi di realtà aziendali e project work.

I CONTENUTI DEL CORSO

- Significato della parola “collaborazione” e il valore delle emozioni.
- Il potere delle parole come strumento di leadership.
- Il senso del team: definizione e valore.
- La Comunic-Azione come strumento di Business.
- Matrice leadership, condurre, formare, delegare.
- Il Profilo Colore e le Attitudini Comportamentali come strumenti di empatia.
- Il circolo virtuoso del feedback: elogio e critica costruttiva.
- Gestire il conflitto: atteggiamento, linguaggio del corpo e voce.
- Strategie inside-out: pensieri e credenze limitanti, pregiudizi e percezione selettiva.
- Golden Circle e SafetyCircle - il valore del legame psicologico con il team.

Manager Coaching

MANAGER COACHING



Obiettivi del corso

1. Sviluppare competenze di ascolto attivo.
2. Rafforzare uno stile di leadership più umano e autentico.
3. Migliorare la capacità di motivare e sviluppare i collaboratori.
4. Aumentare la consapevolezza del proprio ruolo manageriale.
5. Promuovere una cultura aziendale fondata su purpose e valori condivisi.
6. Fornire strumenti operativi immediatamente applicabili.

Modalità di erogazione

A discrezione dell'azienda richiedente la modalità di formazione potrà essere di tipo: ONLINE LEARNING oppure FACE TO FACE LEARNING con forte accenno esperienziale.

I CONTENUTI DEL CORSO

- La nuova leadership manageriale.
- Che cos'è la nuova leadership.
- Un esempio pratico.
- L'arte dell'ascolto attivo.
- La leadership gentile.
- Allenare le persone.
- Il potere di uno scopo condiviso.
- Cosa succede quando un leader guida.
- Come applicarlo.
- Cosa abbiamo imparato?



Empowerment e Orientamento al lavoro

EMPOWERMENT E ORIENTAMENTO AL LAVORO



Obiettivi del corso

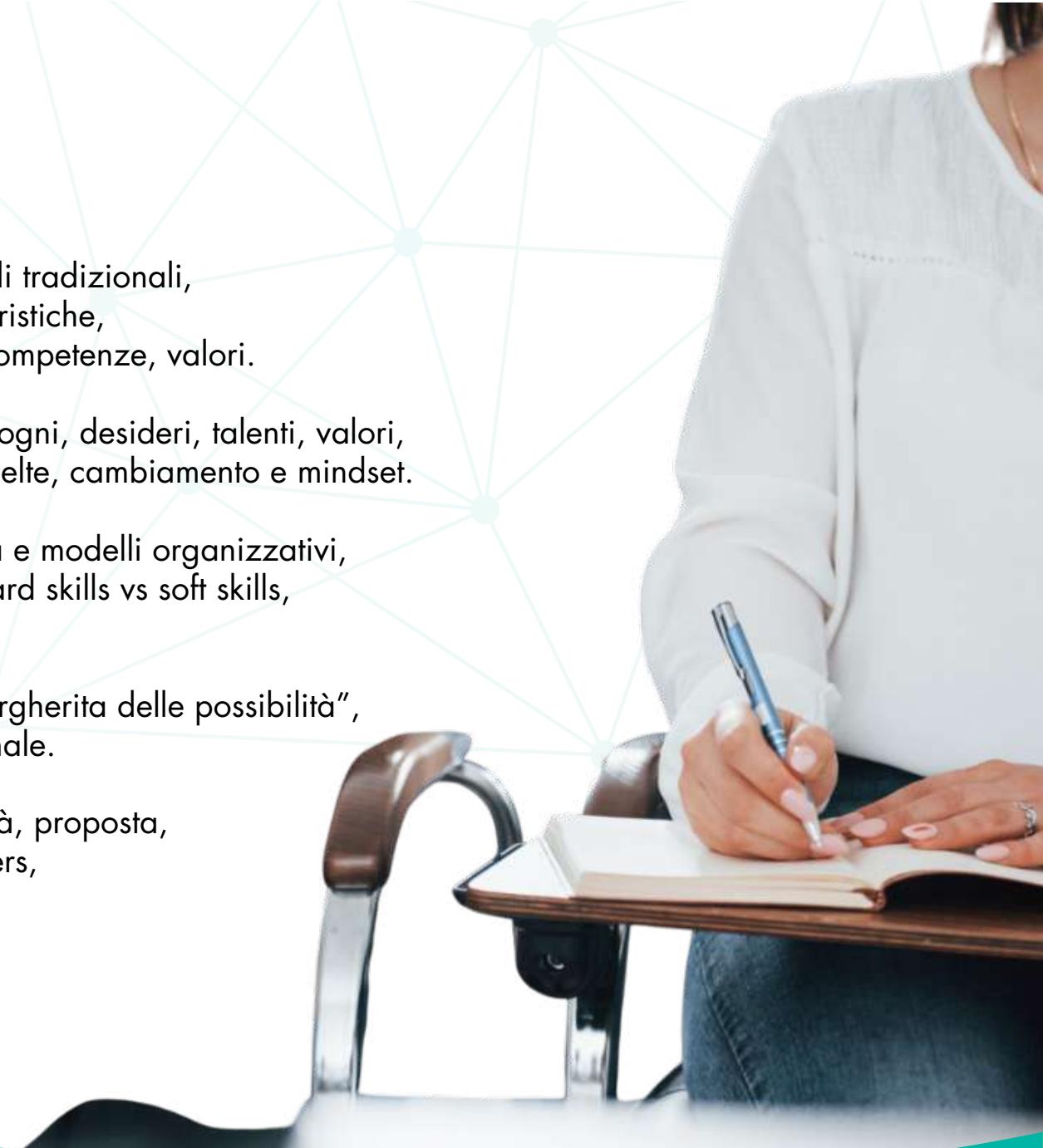
- Far comprendere il concetto di empowerment, la sua origine, le tipologie e la sua applicazione nella vita personale e professionale.
- Sviluppare autoconsapevolezza, autoefficacia, progettualità e capacità di leggere il proprio potenziale.
- Aiutare i partecipanti a capire come diventare una risorsa per sé stessi e per l'azienda.
- Accompagnare i partecipanti nella conoscenza del contesto aziendale, delle regole, delle strutture organizzative e dei valori.
- Guidare i partecipanti nella definizione di obiettivi SMART, attraverso attività riflessive ed esercitazioni.
- Favorire una visione imprenditoriale di sé ("essere l'imprenditore di se stessi") e sostenere l'orientamento lavorativo.

Modalità di erogazione

A discrezione dell'azienda richiedente la modalità di formazione potrà essere di tipo: ONLINE LEARNING oppure FACE TO FACE LEARNING con forte accenno esperienziale.

I CONTENUTI DEL CORSO

- **Empowerment:** origini del concetto, differenze rispetto ai modelli tradizionali, Dimensioni dell'empowerment, Etimologia, evoluzione e caratteristiche, Autoefficacia e locus of control, Potenziale, talento, capacità, competenze, valori.
- **Sviluppo personale:** Conosci te stesso, Driver dello sviluppo: bisogni, desideri, talenti, valori, Killer del talento: cosa sono e come gestirli, Importanza delle scelte, cambiamento e mindset.
- **Orientamento professionale:** Struttura aziendale, organigramma e modelli organizzativi, Ruoli, valori professionali e aspettative delle organizzazioni, Hard skills vs soft skills, Bilancio delle competenze.
- **Obiettivi e progettualità:** Definizione di obiettivi SMART, La "margherita delle possibilità", Il valore dell'errore, Costruzione del proprio progetto professionale.
- **Empowerment operativo:** Essere imprenditori di sé stessi: identità, proposta, comunicazione, Ready – Set – Go: mettersi in gioco, Lifechangers, Motivazione e proattività.



Soft Skills

SOFT SKILLS



Obiettivi del corso

Il corso ha l'obiettivo di far comprendere il valore delle soft skills e la loro differenza rispetto alle hard skills, sviluppando consapevolezza e padronanza delle principali competenze trasversali, come team working, problem solving, intelligenza emotiva, gestione del tempo e comunicazione efficace. Mira inoltre a potenziare ascolto attivo e assertività, e a migliorare la capacità di dare e ricevere feedback in modo costruttivo.

Modalità di erogazione

A discrezione dell'azienda richiedente la modalità di formazione potrà essere di tipo: ONLINE LEARNING oppure FACE TO FACE LEARNING con forte accenno esperienziale.

I CONTENUTI DEL CORSO

- **Introduzione alle soft skills:** definizione e concetti chiave, differenze tra hard e soft skills, Perché sono considerate “wicked competencies”, Perché investire nelle competenze trasversali, Soft skills come meta-competenze e “dynamic capabilities”.
- **Comunicazione efficace:** Concetti base, Stili comunicativi, 3 livelli della comunicazione.
- **Ascolto attivo:** Caratteristiche: apertura, empatia, sospensione del giudizio, Finalità: comprendere punto di vista, motivazioni, emozioni, Esempi pratici.
- **Feedback e critica costruttiva:** Definizione di feedback, Differenza tra feedback positivo e negativo, Caratteristiche del feedback efficace, Critica costruttiva: regole per applicarla, Ruolo del feedback nella leadership e nella gestione del team.





*Percorso individuale
per Manager e Dirigenti
di Coaching & Mentoring*

COACHING & MENTORING

Il coaching e il mentoring sono strumenti potenti per favorire lo sviluppo professionale e personale. Tutti i nostri Coach sono Certificati coach ICF (International Coaching Federation) e ACSTH (Approved Coach Specific Training Hourse), Counselor e Mentor.

Cosa ci distingue?

I nostri percorsi si rivolgono sia a singoli professionisti sia ad aziende. I nostri coach e mentor non solo valorizzano le skills esistenti, ma creano relazioni di fiducia che stimolano una crescita autentica. Inoltre, la nostra esperienza diretta in ruoli manageriali ci consente di comprendere le sfide quotidiane dei leader, rendendo ogni sessione un'opportunità di apprendimento immediatamente applicabile.



COACHING

Offriamo sessioni individuali di coaching per aiutare le aziende e i professionisti a superare sfide specifiche, migliorare le proprie performance e raggiungere obiettivi di carriera. Ogni percorso è personalizzato per rispondere alle esigenze del coachee, incoraggiando l'autoconsapevolezza, la crescita personale e rendendo più agevole il passaggio dal FARE al FAR FARE e al SAPERE ESSERE.

MENTORING

Offriamo la nostra esperienza per guidare i professionisti, spesso in fase di sviluppo della carriera, aiutandoli a orientarsi in contesti complessi, prendere decisioni strategiche e costruire un percorso di crescita professionale. La relazione di mentoring si basa su fiducia, scambio di conoscenze e consigli pratici, con l'obiettivo di accelerare il percorso di sviluppo individuale.



IL COACHING È...

... una **professione** basata su un processo preciso, che parte dalla messa a punto degli obiettivi, delle strategie e delle azioni, per giungere alla realizzazione di risultati, spesso oltre quanto previsto.

... un **approccio** utilizzabile al di fuori della professione, improntato all'interesse verso l'altro, e alla costruzione di un rapporto reciprocamente arricchente, in ogni contesto e con chiunque.

... l'**arte di far crescere le persone** basandosi sulla fiducia, sulla valorizzazione dell'individuo e sullo sprone a migliorare.

... un **viaggio alla scoperta di sè**, dove coach e coachee camminano insieme verso l'obiettivo del coachee.

... uno **strumento di sviluppo reciproco**, in quanto fa evolvere sia il coach che il coachee.



***Nessuno ha bisogno di un coach, così come nessuno
ha bisogno di uno specchio per pettinarsi.***

***Se vuoi pettinarti ti basta un pettine, ma se vuoi essere
sicuro di pettinarti bene non puoi fare a meno dello specchio.***



LE MODALITÀ DI COACHING

Il coach:

- Aiuta il coachee a scoprire come raggiungere i propri obiettivi.
- Stimola il coachee a fare di più di quanto avrebbe fatto da solo.
- Aiuta il coachee a produrre risultati con la massima efficienza.

Il coach supporta il cliente nel raggiungimento di un obiettivo concreto attraverso ascolto attivo, domande riflessive e feedback mirati, senza fornire consigli diretti. Entrambi sono corresponsabili del risultato: il coach per il metodo, il cliente per i contenuti e le azioni.

Le sessioni durano circa un'ora (€120 + IVA), con flessibilità fino a 15 minuti extra non conteggiati. È possibile contattare il coach anche tra una sessione e l'altra.

Si richiede un impegno minimo di quattro incontri, con possibilità di rivedere il percorso se necessario.

Il coach garantisce la riservatezza secondo il codice etico ICF.

STRUTTURA TEMPORALE / LOGISTICA



- 3 - 8 mesi
- 4 - 10 sessioni
- da 1/2,5 ore
- 4/16 ore totali
- Ogni 7/15/21/30 giorni
- Dal vivo/telefono/web

MF Consultant[©]

Corsi finanziabili con:





Cosa ci rende UNICI?





*Connettiamo persone
e aziende.*



*Valorizziamo il patrimonio di competenze,
il potenziale e la passione delle persone
per trasformare il mondo del lavoro.*



Si tratta di un metodo volto a **coinvolgere le risorse aziendali** con l'obiettivo di **stimolare l'Intelligenza Collaborativa e la Cultura della Responsabilità Condivisa**.

VALORE

Riscoprire il **Valore del singolo e della sua unicità**, ispirando il Senso di Appartenenza ad una Comunità. Le organizzazioni sono fatte di persone che difendono ciò che hanno contribuito a creare.

UMANO

Favorire il **coinvolgimento emotivo e Umano**, la costruzione della **fiducia** attraverso un processo proattivo fatto di ascolto, dialogo, feedback e condivisione.

RISORSA

Trasmettere un'**idea valorizzante**, perchè "**Risorsa**" richiama qualcosa di prezioso, utile, indispensabile al successo. Mettere **al centro l'individuo** e la sua dimensione valoriale dell'organizzazione.

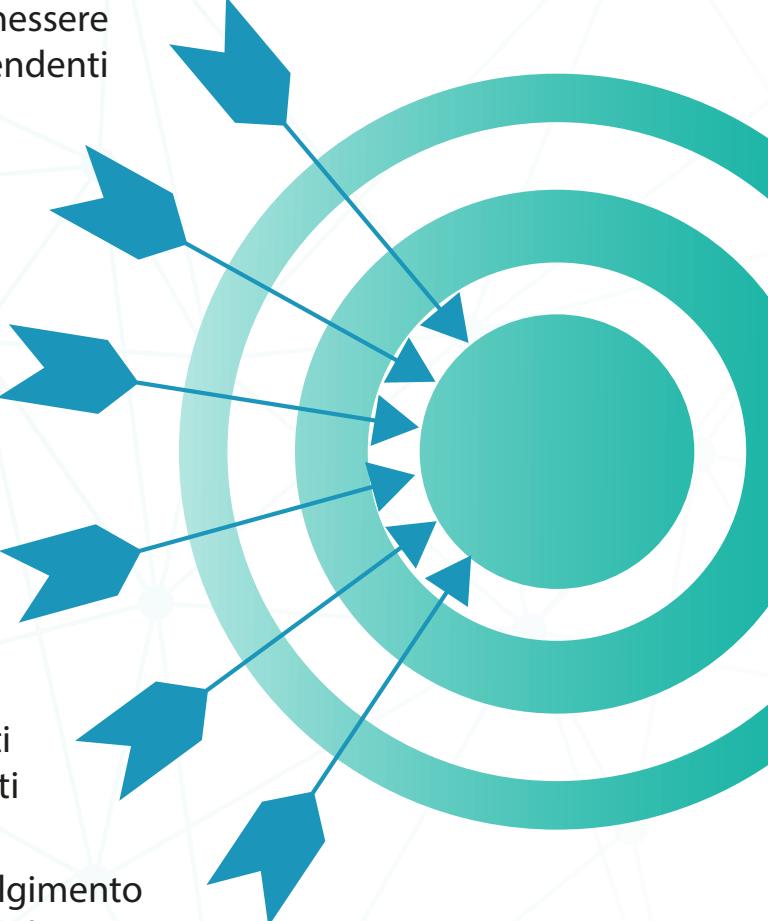
AZIENDALE

Consolidare la **brand reputation dell'organizzazione** trasformando ogni collaboratore in **Ambassador Aziendale**, orgoglioso di farne parte.

GLI OBIETTIVI DI V.U.R.A.[®]

Il Metodo V.U.R.A.[®] stimola l'engagement e il **senso condiviso**: questo approccio pone le fondamenta su fiducia, coinvolgimento, senso di appartenenza e collaborazione.

Favorisce il **processo di coinvolgimento collettivo**, in questo modo il dialogo aperto e la trasparenza diventano strumenti quotidiani, orientando decisioni e comportamenti verso obiettivi che superano l'ottica individuale.

- 
- Migliorare il benessere e la fiducia dei dipendenti
 - Rafforzare la diversità, equità e inclusione
 - Rendere l'organizzazione resiliente
 - Attrarre candidati migliori
 - Mantenere i talenti più brillanti
 - Aumentare il coinvolgimento e la produttività



A faint, large network graph is visible in the background, consisting of numerous small, semi-transparent blue dots connected by thin, light blue lines forming a complex web of triangles and quadrilaterals.

Perchè V.U.R.A.[®]

I BENEFICI PER I DIPENDENTI CHE LAVORANO IN AZIENDA CON V.U.R.A.[®]



1. Maggiore soddisfazione e benessere:

La trasparenza, la coesione e il supporto reciproco: i dipendenti si sentono più soddisfatti, meno stressati e più equilibrati nel rapporto lavoro-vita privata.

2. Autonomia e senso di appartenenza:

Una cultura forte permette che i valori siano condivisi, che il dipendente percepisca che il suo contributo conti, che ci sia una leadership competente e che ci sia coinvolgimento nelle decisioni.

3. Sviluppo professionale:

Aziende con cultura orientata al dipendente tendono a investire in formazione, crescita, promozioni, mentoring. Questo aiuta i lavoratori a sentirsi che stanno crescendo e che il loro futuro in azienda è reale.

4. Maggiore stabilità:

Se un dipendente si sente impegnato, riconosciuto e parte di qualcosa, è meno propenso a cercare opportunità altrove. Ciò si traduce in minori costi legati al ricambio (selezione, onboarding) e assenteismo.

5. Clima lavorativo migliore e meno conflitti:

In ambienti in cui le norme culturali sono chiare e condivise, spesso si presenta meno confusione, meno "silos" tra reparti, migliori modalità di risoluzione dei conflitti.

6. Avere occasioni di ascolto:

Confronto rispetto alle proprie aspirazioni di crescita professionale, conoscendo i propri punti di forza e le proprie aree di miglioramento.

I BENEFICI PER LE ORGANIZZAZIONI CHE SCELGONO V.U.R.A.[®]



1. Allineamento strategico migliorato:

Una cultura solida garantisce obiettivi chiari e condivisi, permettendo ai manager di prendere decisioni coerenti e guidare i team nella giusta direzione.

2. Efficienza operativa:

Riducendo conflitti interni e ridondanze, i manager possono concentrarsi maggiormente su attività strategiche piuttosto che sulla gestione di problemi quotidiani.

3. Deleghe efficaci:

Valori comuni e comportamenti condivisi consentono di affidare responsabilità con fiducia, velocizzando i processi decisionali.

4. Innovazione:

Un contesto che incoraggia sperimentazione e adattabilità permette ai manager di guidare il cambiamento e stimolare nuove idee.

5. Employer branding:

Una forte cultura aziendale rende l'organizzazione più attrattiva, facilitando il compito dei manager nel trattenere e reclutare talenti.

6. Migliori prestazioni:

Ottimizzare l'impiego delle risorse umane, stabilendo momenti di scambio reciproco rispetto ad aspettative ed esigenze specifiche.



**Diamo Valore Umano
alle Risorse Aziendali**

mf Consultant[®]



Contatti

Tel: 0532 091344

Mail: info@mfconsultant.it

***Contattaci per personalizzare
il tuo percorso formativo***