Fabrizio Vettore
Ottico Optometrista

Leadership e Motivazione

Bologna 25 Ottobre 2016

Come migliorare la comunicazione per accrescere

Motivazione e Leadership

per se, per il proprio gruppo di lavoro e per la famiglia.

Bologna 25 Ottobre 2016

Chi ero.

Da dove sono partito.

Come ho agito per tanti anni.

Bologna 25 Ottobre 2016

La mia attività è ereditata da mio nonno e da mio padre, sono quello che si definisce

Figlio d'arte

Ero convinto che:

- La preparazione tecnico professionale fosse la risorsa su cui puntare per avere successo.
- I dipendenti fossero contenti per il solo motivo di lavorare in una delle eccellenze del settore in quanto a preparazione ed organizzazione.
- I clienti ricevevano il massimo possibile a disponibile per soddisfare i propri bisogni…
- Credevo molto nelle associazioni professionali e commerciali del settore.

Non solo lavoro:

- Separavo le vicende del lavoro da quelle della vita privata come se potessero viaggiare a velocità differenti
- Gli affari procedevano benino, statici è un poco piatti, ma si sa, la crisi, il governo, le banche…
- Due figli ed una compagna insoddisfatta che per la famiglia rinuncia al lavoro.
- Un gruppo di amici con cui stavo bene a singhiozzo.

un pomeriggio esco dal mio studio e trovo, seduti in attesa, due strane figure…

Alla loro vista la mia faccia scura…

Questa era sempre la mia reazione a eventi non programmati…

Un incrocio tra una scimmia scontenta ed un brontolone…

Da qui il **cambio**.

un test con la leadership sotto zero, empatia discutibile e…

mi fermo qui per amor proprio…

L’ inizio di un percorso tutt’ ora in atto in cui ho focalizzato alcuni punti fondamentali che mi hanno segnato:

- Comunica
- Esci dall’ anonimato
- Condividi e allena la tua comprensione

Inizia la sfida…

con tutte le difficoltà del caso

la mia zona di confort danneggiata irreparabilmente…

COMUNICA

Primo
comunico con me stesso

cerco di parlarmi ed analizzo le mie debolezze; non semplice, significa mettersi in gioco, dubitare, cercare risposte e soluzioni. La formazione da cui derivo non me lo ha mai insegnato, la certezza delle tesi imparate non ammettevano dubbi. I dubbi sono debolezze.

Come?

Mettersi in discussione

Studiare

Partecipare a corsi di formazione che non siano tecnici del settore.

Secondo
comunico con i miei collaboratori,
una bella sfida

passare dalla gestione dei dipendenti alla condivisione con i collaboratori. Quest' ultimi considerati come parte integrante dell' azienda, che partecipano attivamente alle scelte, che condividono i dati e gli indici di performance della azienda e dei collaboratori. Obiettivo creare una squadra che condivida le mete.

Come?

riunione mensile

(pranzo ogni primo martedì del mese)

Come?
Riunioni di programmazione

Come?

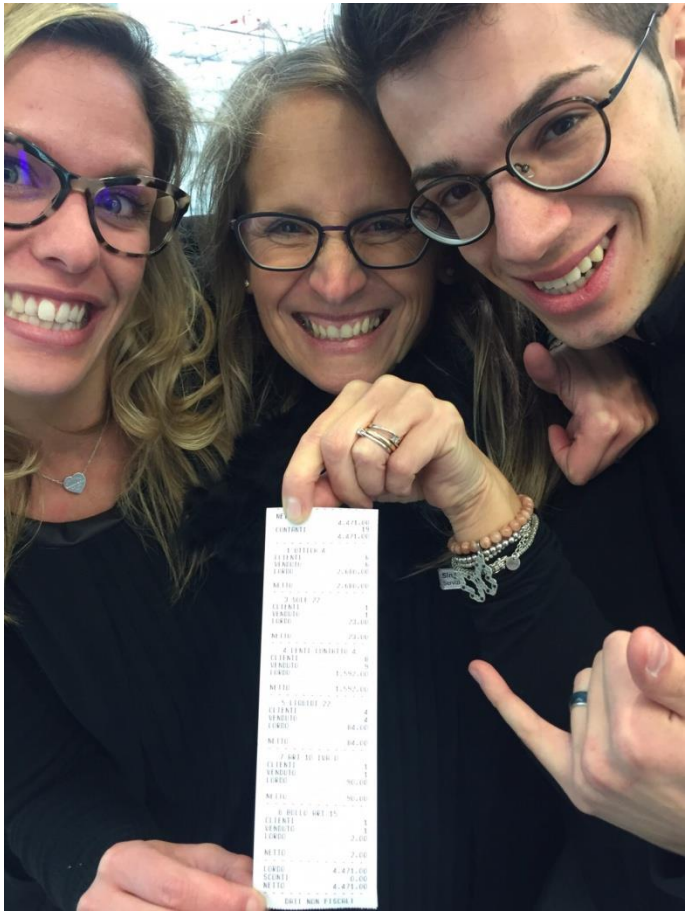
Delegare

cercare per ogni collaboratore un'attività in negozio che possa essere portata a termine in autonomia e verificarne i risultati

Come?

Condividere

obiettivi e risultati aziendali. Tutti concorrono alla prosperità ed al successo aziendale.



Come?

Interessarsi

ad ogni collaboratore come *persona* e dare valore ai problemi personali

Esci dall’ anonimato

mostra la faccia, fatti conoscere.

Migliorare i rapporti con il vicinato, interessarsi e frequentare i luoghi di aggregazione, essere presente e partecipe.

Allena la tua comprensione

Come?

Comprendere

i clienti ed aiutarli sinceramente

con passione ed interesse.

Un grande vantaggio per me:

il mio lavoro permette davvero di cambiare la vita delle persone, a volte migliorandola in modo inaspettato!

La vista è un bene incredibilmente prezioso e noi abbiamo la possibilità di essere veramente utili.

Basta ascoltare di più per poterle aiutare.

Qui si fa la differenza.

Conclusioni

la comunicazione scioglie tutto

apre le persone anche alla sfera personale

la tecnica insegna, ma sono le emozioni che fanno in modo che le persone ti seguano

parola chiave: sincero interesse

il meglio delle persone grazie al fatto che ti sei interessato a loro comunicando.

Andate e Comunicate