



Cod. VDX XII

Today for Tomorrow

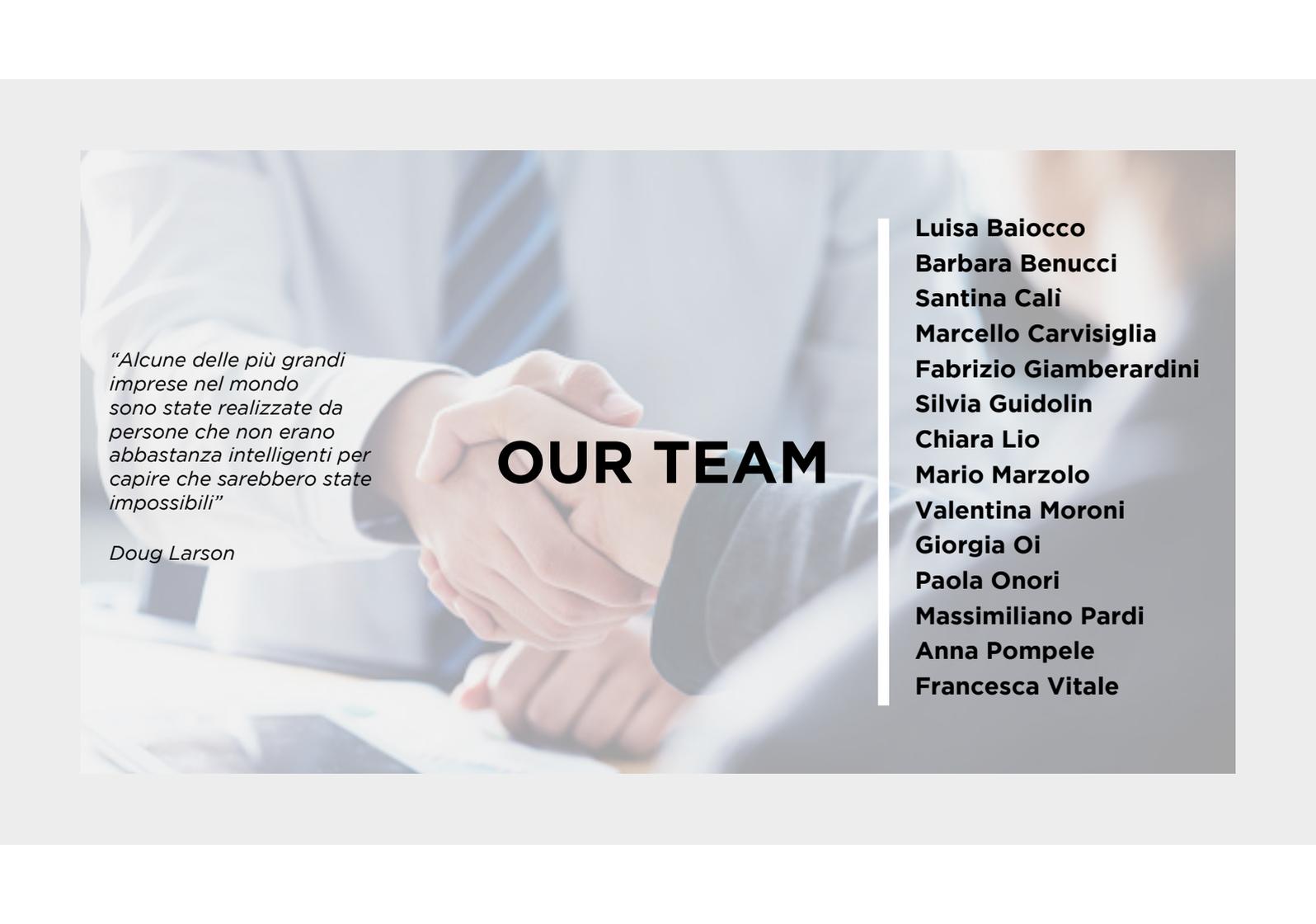
# BUSINESS UNIT HR

**Methodos**  
Human Resources

# TABLE OF CONTENTS

---

4	<b>Premessa</b>
7	<b>Assessment &amp; Analisi del clima aziendale</b>
8	Focus Assessment
11	Focus Analisi del clima aziendale
13	<b>Recruiting - Head Hunting</b>
16	<b>Training</b>
27	<b>Empowerment</b>



*“Alcune delle più grandi imprese nel mondo sono state realizzate da persone che non erano abbastanza intelligenti per capire che sarebbero state impossibili”*

*Doug Larson*

# OUR TEAM

**Luisa Baiocco**  
**Barbara Benucci**  
**Santina Cali**  
**Marcello Carvisiglia**  
**Fabrizio Giamberardini**  
**Silvia Guidolin**  
**Chiara Lio**  
**Mario Marzolo**  
**Valentina Moroni**  
**Giorgia Oi**  
**Paola Onori**  
**Massimiliano Pardi**  
**Anna Pompele**  
**Francesca Vitale**



Methodos HR si propone di migliorare le performance aziendali operando a fianco delle persone che guidano il cambiamento e favorendo lo sviluppo delle potenzialità individuali delle risorse.

Questi i principali settori di interesse:

- **indagine di clima**
- **ricerca e selezione**
- **analisi delle competenze e del potenziale del personale**
- **sviluppo piani di incentivazione**
- **analisi dei bisogni formativi**

**Methodos**  
Human Resources

# IL NOSTRO SUPPORTO CONSULENZIALE

**A.**

**ASSESSMENT & ANALISI DEL CLIMA AZIENDALE**

**R.**

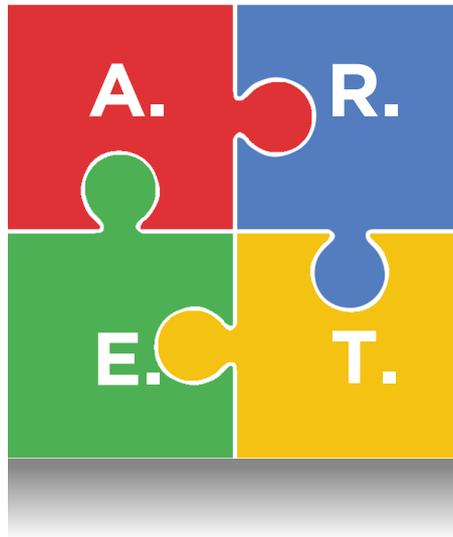
**RECRUITING - HEAD HUNTING**

**T.**

**TRAINING**

**E.**

**EMPOWERMENT**



***“Non porre limiti al desiderio di conoscenza può davvero trasformare la tua vita  
in un’opera d’Arte”***

***Paul Valéry***



# **A. ASSESSMENT & ANALISI DEL CLIMA AZIENDALE**

# FOCUS ASSESSMENT

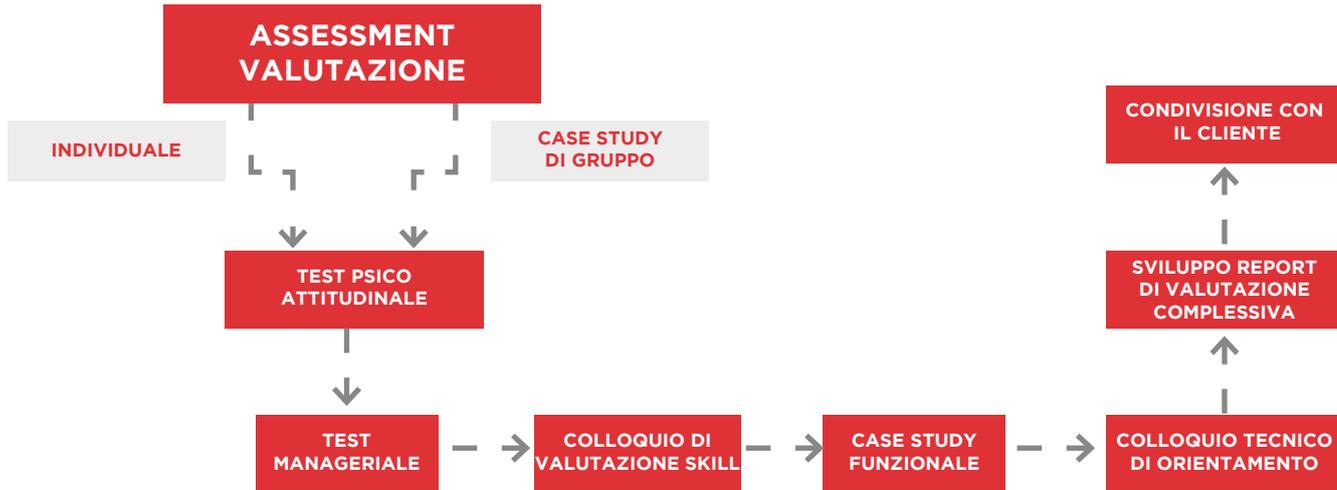
## IL NOSTRO PROCESSO DI ASSESSMENT E VALUTAZIONE POTENZIALE



Gli obiettivi della nostra attività di assessment/valutazione del potenziale sono volti a definire un quadro chiaro delle competenze relazionali e manageriali delle singole risorse. Nello specifico, in considerazione delle mutevoli situazioni del mercato del lavoro, andiamo ad indagare:

- Definizione di una vision individuale
- Individuazione delle competenze manageriali ed operative
- Rilevamento della Motivazione personale
- Verifica della capacità di comunicazione efficace e dinamica
- Attivazione skills di resilienza e gestione del cambiamento
- Check del livello di intelligenza emotiva commerciale
- Predisposizione ad una Mentalità strategica e d'azione

## IL NOSTRO PROCESSO DI ASSESSMENT E VALUTAZIONE POTENZIALE



# FOCUS

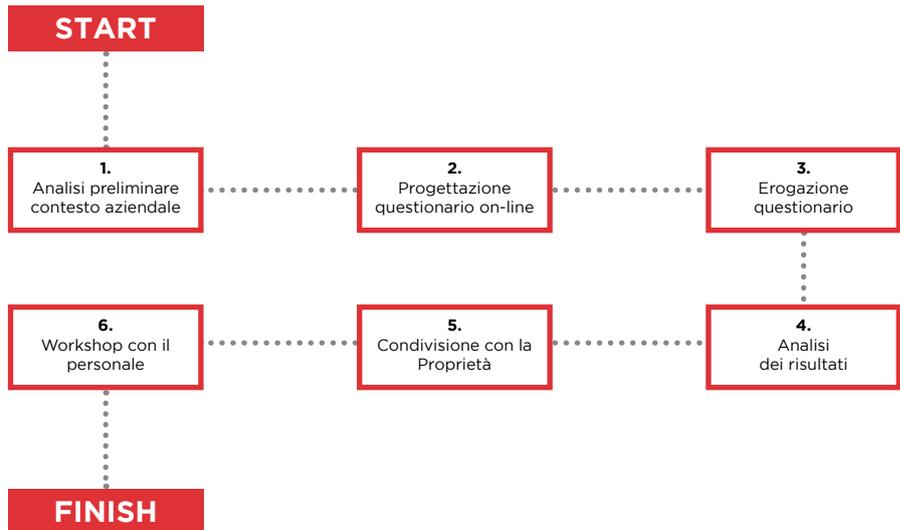
# ANALISI DEL CLIMA

# AZIENDALE

## IL NOSTRO PROCESSO DI ANALISI DEL CLIMA AZIENDALE

Gli obiettivi del nostro progetto di indagine di clima sono:

- monitorare il vissuto del personale
- evidenziare gli aspetti sui quali intervenire
- promuovere azioni di coinvolgimento e di condivisione della cultura organizzativa e degli obiettivi aziendali
- stimolare prestazioni di qualità e quindi il buon funzionamento e il successo di tutta l'organizzazione intervenendo sul benessere lavorativo e su fattori motivazionali



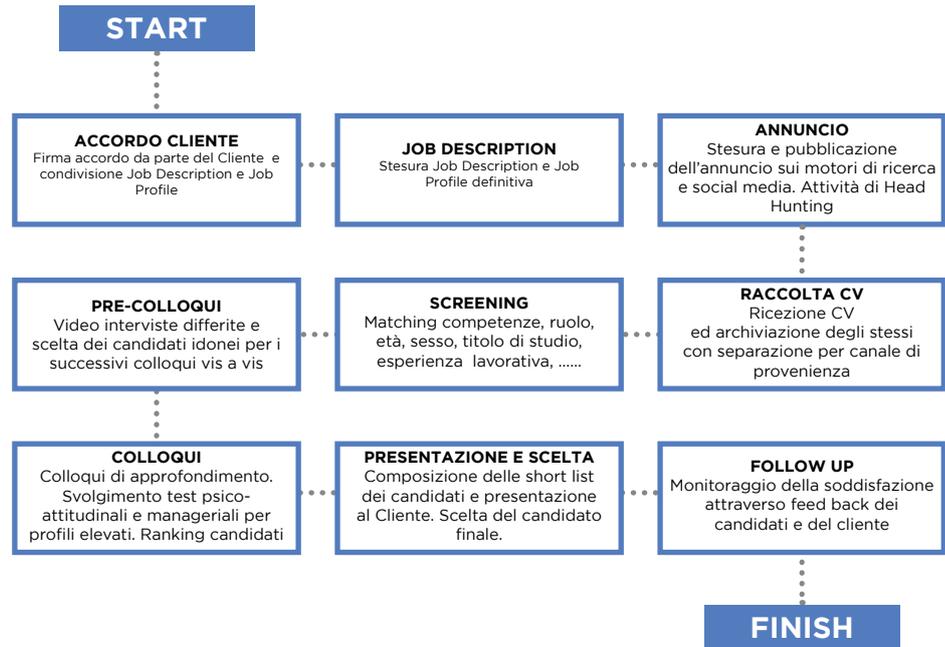


# R. RECRUITING HEAD HUNTING

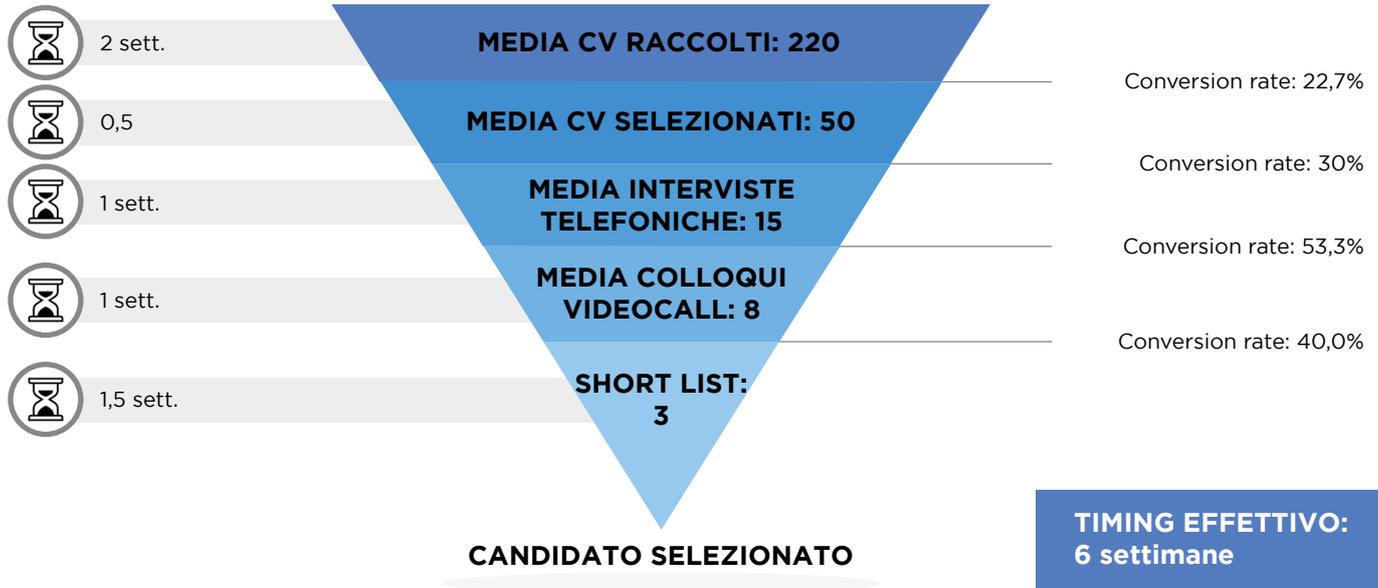
## IL NOSTRO PROCESSO DI RECRUITING

Gli obiettivi della nostra attività di recruiting sono:

- assicurare un soddisfacente allineamento delle skills delle risorse ricercate con gli obiettivi aziendali
- individuare la risorsa più adatta per ricoprire specifiche posizioni lavorative
- esaminare i fabbisogni professionali dell'azienda, in relazione con gli obiettivi e le valutazioni economiche della stessa
- negoziare, facilitare e supportare l'azienda cliente nella fase di offerta finale ai candidati



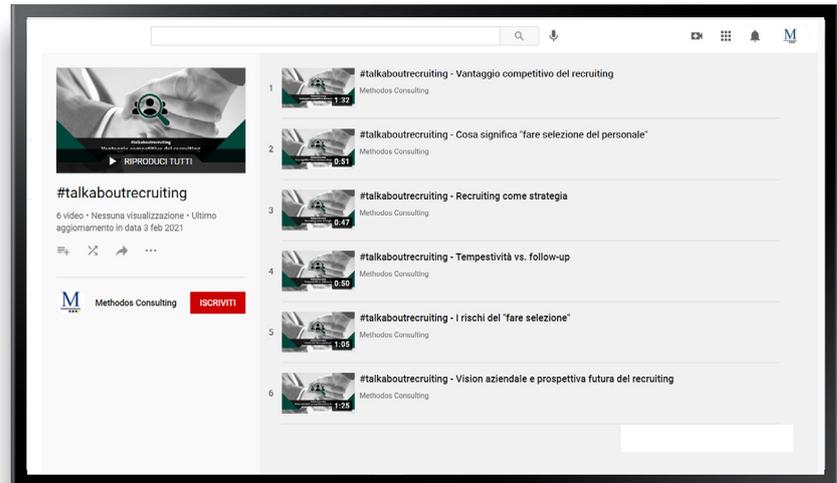
## RECRUITING FUNNEL



Il vantaggio competitivo oggi è avere a disposizione i migliori performer a tutti i livelli dell'impresa. Ma i top performer non esistono “sul mercato del lavoro”, si creano partendo da un processo di selezione che individui i candidati ad alto potenziale di performance.

Un candidato ad alto potenziale è l'individuo che ha le skills, il mood e le motivazioni appropriate per poter crescere e svolgere all'eccellenza le funzioni che appartengono ad un determinato ruolo aziendale.

## #TALKABOUTRECRUITING



 Have a look



# T. TRAINING

## LA NOSTRA PROPOSTA FORMATIVA



### **PERCORSI PERSONALIZZATI**

Percorsi formativi su misura «TAILOR MADE»

Analizziamo i bisogni di ogni percorso formativo richiesto, per offrire un programma tailor made specifico, non standard e personalizzato



### **INSEGNAMENTO DINAMICO «ACTIVE LEARNING»**

Risponde a tutte le richieste di istruzione delle aree Commercial, Digital, Controlling, Finance e Service, con livelli di approfondimento differenziati per tipologia di utente



### **ESPERIENZA CONSOLIDATA «FIELD EXPERIENCE»**

Un progetto di formazione credibile e coinvolgente, basato sull'esperienza diretta e non sulla teoria astratta



## **METODOLOGIA**

Il metodo ottimale a tal fine risulta una combinazione di uno stile di formazione «frontale» con una partecipazione attiva, oppure a distanza «FAD», attraverso l'utilizzo di esercitazioni e workshop

Il percorso di apprendimento si configura pertanto come dialogo costante tra la docenza ed i partecipanti, valorizzando al massimo le competenze nel dare e ricevere feedback (logica del Coaching)



## OFFERTA FORMATIVA AMPIA E DIVERSIFICATA

AREA MANAGERIALE

AREA SALES

AREA AFTER SALES

AREA COMPORTAMENTALE

AREA DIGITAL

AREA FINANCE

## AUTOMOTIVE COURSES: MANAGERIALE



### MANAGERIAL STEP 1

- Essere leader
- La pink leadership
- Etica manageriale in azienda
- La gestione del tempo
- La delega come strategia manageriale
- Guidare il cambiamento
- Dealer Strategic Management

### MANAGERIAL STEP 2

- Generation bridge: guidare il passaggio generazionale
- Organizzazione e processi Sales e After Sales
- Selezione del personale
- Critical Customer Management
- Diversity Management
- Business Development

## AUTOMOTIVE COURSES: SALES



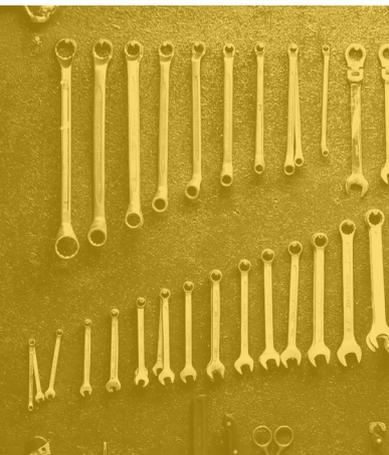
### SALES STEP 1

- Il Sales Funnel di successo
- La chiave del successo del Consulente Vendita
- Best Customer Experience
- Sviluppare l'e-commerce
- Monitoraggio del business per KPI
- Il business dell'usato e le sue prospettive

### SALES STEP 2

- Gestione del Sales team
- L'evoluzione digitale della vendita
- Sviluppo del Marketing Plan area Sales
- Gestione economica area Sales
- Sviluppare il business dell'Usato

## AUTOMOTIVE COURSES: AFTER SALES



### AFTER SALES STEP 1

- Come “riparare” il Cliente nel Post-Vendita
- Monitoraggio del business per KPI
- La vendita esterna dei ricambi

### AFTER SALES STEP 2

- Massimizzare il proprio potenziale di vendita
- Sviluppo del marketing plan area After Sales
- Gestione del team After Sales
- Gestione economica area After Sales

## AUTOMOTIVE COURSES: COMPORAMENTALI



### COMPORAMENTALI

- Stress e Self Management
- La mindfulness in Concessionaria
- Il link relazionale con i Clienti in accettazione
- La negoziazione con-vincente
- Gestione efficiente in smart working
- Guidare il team attraverso l'intelligenza emotiva
- Emotional Sales Funnel Truck
- Emotional Sales Funnel Cars
- L'arte del feedback
- Storytelling
- Il public speaker di successo
- Comunicazione e marketing relazionale
- Overthinking
- Design Thinking
- Virtual Contact

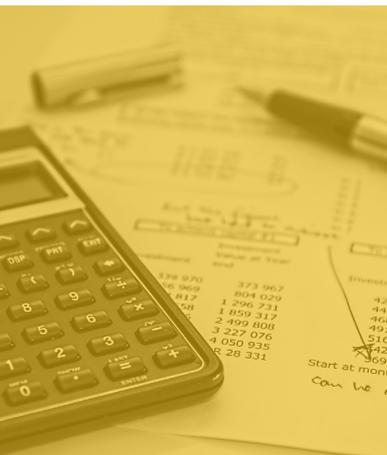
## AUTOMOTIVE COURSES: DIGITAL



### DIGITAL

- DD - Digital Dealer
- II Web Digital Marketing
- Influencer Marketing
- Social Media Planning
- II Content Marketing

## AUTOMOTIVE COURSES: FINANCE



### FINANCE STEP 1

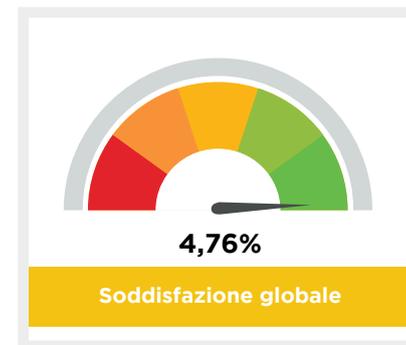
- Analisi critica del bilancio Automotive
- Il controllo di gestione in concessionaria
- Gestione finanziaria del Dealer
- Le fonti di finanziamento del Dealer
- Fabbisogno economico e Working Capital

### FINANCE STEP 2

- Costruzione del Sales budget
- Costruzione dell'After Sales budget
- Monitoraggio principali KPI economico-finanziari
- Strategic turnaround plan
- Executive Dashboard

## TEST DI GRADIMENTO: I NOSTRI KPI

**Risultati 2021**  
Legenda: voti da 1 (scarso) a 5 (ottimo)





# E. EMPOWERMENT

Sono sempre di più le persone a fare la differenza: avere all'interno della propria struttura personale motivato, partecipe e coinvolto, in sintonia con le strategie aziendali, rappresenta la chiave di volta per portare reale valore al business.

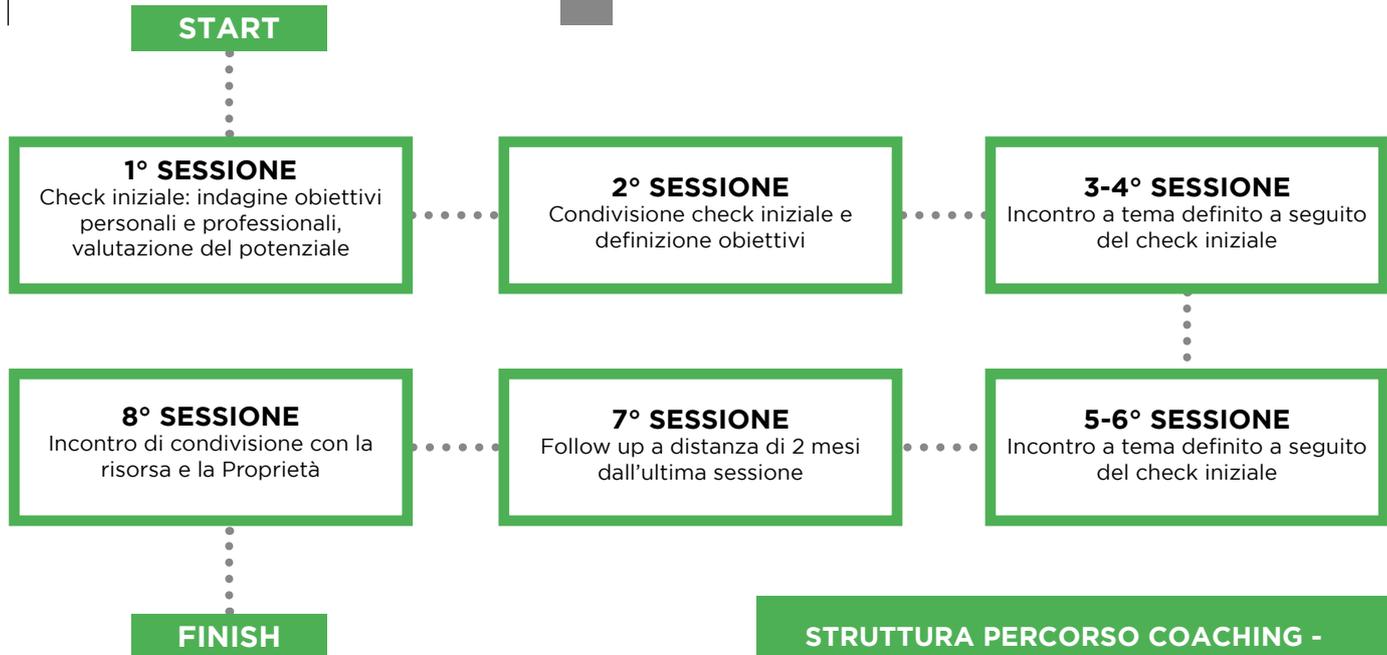
Emerge, pertanto, l'esigenza di attuare interventi di empowerment strutturati e mirati sul capitale umano operante nelle aziende Concessionarie e in particolare, ma non solo, nei riguardi dei livelli più alti, le vere colonne portanti dell'intera struttura. È fondamentale supportare tali figure (imprenditori, amministratori delegati, top manager, direttori) nel raggiungimento ed ottimizzazione dei propri risultati, accrescendo il loro senso di responsabilità, la propria consapevolezza e la loro capacità di coinvolgere e motivare tutti attraverso specifiche sessioni di coaching.

Il coaching è un rapporto professionale tra coach e cliente (coachee) che, attraverso l'apprendimento, l'esplorazione e la scoperta di nuovi modi di interpretare il mondo, consente alla risorsa di definire una nuova realtà, utile per organizzare nel miglior modo possibile il proprio potenziale al fine di raggiungere le mete che l'Azienda e la persona, si pongono.

Nel coaching le persone imparano a conoscersi e a reinterpretare le situazioni, compiendo una sorta di viaggio dentro se stessi.

Attraverso il coaching le persone possono ottenere performance che attivano tutto il loro potenziale, focalizzandosi sul futuro e sulle azioni da mettere in atto per ottenere i cambiamenti desiderati, sia a livello comportamentale, che manageriale.

## IL NOSTRO PROCESSO DI EMPOWERMENT



# PACCHETTO A.R.T.E.

**A.**

**ASSESSMENT & ANALISI DEL CLIMA AZIENDALE**

+

**R.**

**RECRUITING - HEAD HUNTING**

+

**T.**

**TRAINING**

+

**E.**

**EMPOWERMENT**

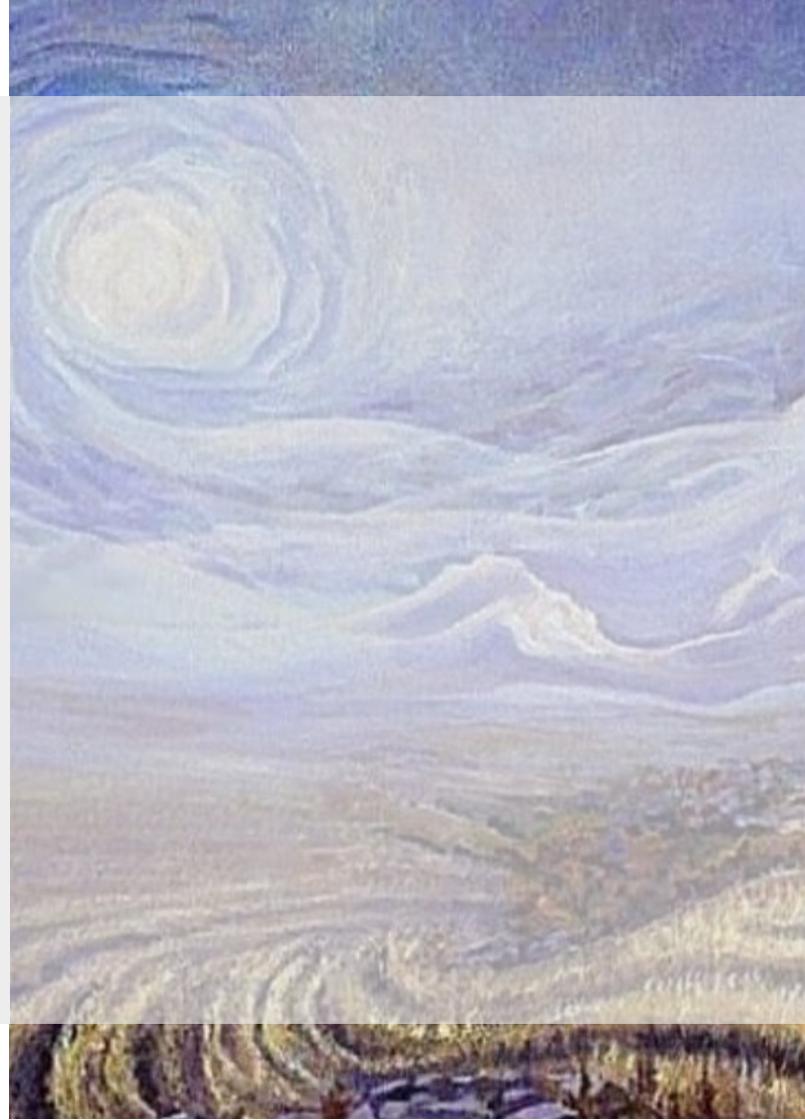
Oltre alla possibilità di poter usufruire di uno dei singoli servizi A.R.T.E., Methodos HR ti permette di accedere anche all'intero pacchetto di attività attraverso un percorso strutturato di sviluppo.

“

**Non soffocare la tua ispirazione e la tua immaginazione, non diventare lo schiavo del tuo modello.**

**Vincent Van Gogh**

”





**mth.methodos.net**

**methodos@methodos.net**



---

Il contenuto del presente documento è strettamente riservato e protetto da copyright, ogni riproduzione o utilizzo non autorizzato dei contenuti in esso esposti sarà perseguibile a termini di legge.