



LA LEADERSHIP INNOVATIVA: STRUMENTI E COMPETENZE SOFT PER GUIDARE IL CAMBIAMENTO

Sviluppare consapevolezza, comunicazione e Intelligenza relazionale ed emotive per guidare team e relazioni complesse.

La Leadership dei Leader moderni si misura sempre più con la capacità di creare connessioni, generare fiducia e orientare le persone allo sviluppo delle potenzialità.

Oggi ai Manager delle funzioni Acquisti è richiesta una **Leadership trasversale e trasformativa**, capace di influenzare i fornitori, i reparti interni e le direzioni strategiche.

Essere Leader significa saper ispirare, comunicare con autenticità, gestire conflitti e valorizzare i talenti, costruendo squadre motivate e orientate agli obiettivi comuni. Attraverso un percorso **esperienziale e interattivo**, il corso offre strumenti concreti per sviluppare **consapevolezza di sé, intelligenza emotiva e competenze relazionali**.

Una leadership capace di unire visione e umanità diventa oggi la leva più potente per guidare il cambiamento e generare valore all'interno delle organizzazioni aziendali.

OBIETTIVI

- ✓ Rafforzare la consapevolezza del proprio stile di leadership e il suo impatto sulle persone e sull'organizzazione.
- ✓ Sviluppare competenze relazionali, empatia e capacità di comunicazione assertiva per gestire relazioni complesse.
- ✓ Migliorare la gestione delle dinamiche di team e la capacità di influenzare in contesti interfunzionali e trasversali.
- ✓ Promuovere motivazione, engagement e fiducia all'interno del team favorendo collaborazione e senso di appartenenza.
- ✓ Gestire conflitti e differenze di visione trasformandoli in occasioni di apprendimento e crescita collettiva.

DESTINATARI

- **Responsabili e Coordinatori della Funzione Acquisti**
- **Category Manager e Senior Buyer** con ruoli di leadership
- **Professionisti interessati a potenziare la propria influenza** in contesti organizzativi complessi

AGENDA

MODULO I - 8 ore

1. La leadership evolutiva del Manager

- a) Dalla gestione al coinvolgimento: il ruolo del Leader
- b) I nuovi paradigmi della Leadership: empatia, ascolto e consapevolezza
- c) Il self-assessment: comprendere i propri punti di forza e aree di sviluppo

2. Comunicazione e Intelligenza Emotiva

- a) Riconoscere e gestire le emozioni proprie e altrui
- b) Comunicazione assertiva e feedback costruttivo
- c) L'arte di motivare e valorizzare le persone

3. Gestione del team e delle relazioni interne

- a) Le dinamiche di gruppo e la fiducia come leva di performance
- b) La leadership collaborativa tra Acquisti e altri dipartimenti
- c) Il ruolo del Leader nella gestione del cambiamento

ESERCITAZIONE – Leadership self-assessment

MODULO II - 8 ore

1. Guidare con empatia e autorevolezza

- a) Dall'autorità all'autorevolezza: costruire rispetto e fiducia
- b) Tecniche di comunicazione e influenza positiva
- c) La gestione del feedback a 360°

2. Decision making e gestione dei conflitti

- a) Come prendere decisioni efficaci e condivise
- b) La negoziazione interna come strumento di leadership
- c) Trasformare il conflitto in leva di innovazione

3. Costruire una cultura della leadership diffusa

- a) Empowerment e responsabilizzazione dei collaboratori
- b) Il ruolo del leader come Coach e facilitatore di crescita
- c) Dalla performance individuale alla performance collettiva

ESERCITAZIONE - Role play: esercizi su comunicazione ed empatia relazionale



DURATA

16 ore
2 giornate da 8 ore



EROGAZIONE

In doppia opzione: erogazione sia in presenza sia on-line, il partecipante potrà prendere parte alla lezione presso il nostro centro formazione di Milano oppure seguire la lezione on-line



EDIZIONI

• 28 - 29 maggio
• 26 - 27 novembre