

EM CONSULTING

LA MOTIVAZIONE EFFICACE DEL TEAM

Relatori **dott. Raffaele Prencipe, dott.ssa Laura Bianco**



2 giornate

**DEDUCIBILE
100%**

Si ricorda che il provvedimento denominato Jobs Act degli autonomi, in vigore dal 14 giugno 2017, introduce la deducibilità delle spese per formazione e aggiornamento professionale. E' infatti prevista l'integrale deducibilità, entro il limite annuo di 10.000 euro, delle spese per l'iscrizione a master e a corsi di formazione o di aggiornamento professionale nonché le spese di iscrizione a convegni e congressi. Vi invitiamo quindi a conservare la documentazione inerente questo evento, comprese le spese di vitto ed alloggio, per poterle inserire nella vostra prossima dichiarazione dei redditi.



Raffaele Prencipe

Laureato in Medicina e Chirurgia
presso l'Università degli studi di Pavia.

Specializzato in odontostomatologia
presso l'Università degli studi di Torino.

Da alcuni anni coordina un gruppo di formatori e consulenti nell'ambito
della odontoiatria extraclinica.

Supervisore al master
"Gestione della Professione Odontoiatrica - GPO".

Ha tenuto negli ultimi anni oltre un centinaio di corsi mirati al successo
della professione odontoiatrica sviluppando competenze sulla gestione
extraclinica dello studio.

Ha sviluppato il modello gestionale
dello studio altamente performante.



Laura Bianco

Igienista dentale

Frequenta il corso di Laurea Magistrale in Scienze delle Professioni Tec-
niche Assitenziali presso l'Università degli Studi di Milano

Attività di igienista dentale con attenzione specifica
al trattamento delle patologie parodontali.

1. Lavorare meglio, lavorare meno e guadagnare di più

La risorsa più importante per qualunque organizzazione sono le persone. Il nostro obiettivo sarà quello di ottenere il massimo potenziale di performance, rimuovendo tutti i fattori demotivanti.

Il dentista che crea un ambiente di lavoro positivo e improntato all'autostima, otterrà performance più elevate da parte del suo staff.

La motivazione è uno dei processi più difficili da comprendere e applicare nel nostro settore e la mia esperienza di formatore e consulente ne è testimone: le persone non capiscono perché devono motivare altre persone che sono già pagate per il loro lavoro.

Costruire un campo di positività su questo argomento cercando di liberare la mente degli altri da preconetti limitanti, non è un compito semplice, ma credo che entrando nel vivo della questione potrebbe emergere un entusiasmo toccante.

La motivazione è un processo preciso che noi utilizziamo per spingere le persone che lavorano con noi a compiere determinate azioni rivolte al raggiungimento di un oggetto assegnato da noi. La motivazione è un'arte e per motivare il titolare dovrebbe definire una visione coinvolgente e stabilire obiettivi condivisi con tutto il suo team. Solo con una forte visione, con uno scopo significativo del lavoro, con un quadro del futuro preciso e valori chiari, possiamo iniziare un percorso di motivazione per le persone che lavorano con noi: dipendenti e collaboratori.

Nel management diretto ci si avvale, a volte, di feedback che fanno leva sui rinforzi negativi, i rimproveri più o meno motivati.

Attraverso questo approccio si genera un leggero miglioramento in termini di performance che però non supera la soglia del minimo sforzo per evitare la punizione.

Le persone faranno sempre il minimo possibile per non correre il rischio di sbagliare e le loro potenzialità saranno bloccate da queste interferenze, infatti i rinforzi negativi abituali sono un fattore di forte demotivazione anche perché il più delle volte sono praticati nel modo sbagliato.

Lo stile di management collaborativo invece si avvale di feedback che fanno leva su rinforzi positivi, focalizzandosi sulla collaborazione nel valutare buone e cattive performance: un titolare conosce molto bene la potenza del riconoscimento e dell'apprezzamento. Gratificare un dipendente crea uno stato motivazionale fortissimo, un grazie o un bravo sono preziosi e offrono risultati spesso superiori alle nostre stesse aspettative.

La risorsa più importante per qualunque organizzazione sono le persone, quindi il nostro obiettivo sarà quello di ottenere il massimo potenziale di performance.

2. La delega efficace nello studio odontoiatrico

La delega è un mezzo indispensabile per ispirare e motivare le persone, perché le rende responsabili sui compiti e obiettivi della nostra attività professionale. Sapere delegare è una delle capacità e competenze più importanti per la gestione efficace e per il management dello studio odontoiatrico. Senza il processo di delega è impossibile realizzare risultati, in relazione ai nostri obiettivi, attraverso il lavoro dei collaboratori e dei dipendenti.

Molti dentisti fanno fatica a delegare perché non lo vogliono fare o perché, più semplicemente, non lo sanno fare: molti sono ancora oggi convinti che delegare sia dire a qualcuno cosa deve fare: questo si definisce dare una disposizione, e non è certamente una delega.

Una componente critica della leadership è la comprensione delle competenze chiave e delle capacità e competenze di tutto il team perché delegare in modo efficace richiede alcune abilità come per esempio quella di sapere come ciascun membro del team si avvicina al proprio lavoro e aver un quadro preciso delle loro capacità. Il nostro compito sarà quello di sviluppare l'empowerment dell'intero team



Modalità di erogazione e scelta dei corsi.

Tutti i corsi e la consulenza in studio saranno preceduti da 1 o più giornate di diagnosi, in base alle dimensioni della struttura e dell'organizzazione, per evidenziare le criticità e le inefficienze dello studio, valutando le esigenze e le aspettative del titolare.

Tutto questo sarà seguito da un piano personalizzato di formazione e consulenza.

Il check-up ha un costo proporzionato alle dimensioni della struttura e dell'organizzazione.

**Richiedi maggiori informazioni sul nostro sito
oppure scrivendo a info@eemmeconsulting.com**

EM CONSULTING

www.eemmeconsulting.com
www.fb.com/emconsultingsrl

mob. +39 327 56 60 489
info@eemmeconsulting.com