

FranklinCovey

ALL ACCESS PASS

TUTTO IL MONDO DEI NOSTRI CONTENUTI IN UN PASS

UN SISTEMA DI SOLUZIONI ALL INCLUSIVE:

- Creazione di diversi **percorsi di sviluppo** integrabili nei vostri abituali percorsi di formazione
- Supporto di un **Implementation Specialist** che vi segue per tutta la durata dell'abbonamento, facilitando il raggiungimento dei risultati e il cambiamento dei comportamenti
- Possibilità di **certificare i vostri formatori aziendali** per erogare qualsiasi tipo di soluzione
- **Sconti esclusivi** per i titolari di pass su una serie di **pacchetti e servizi speciali**

ACCESSO ILLIMITATO A TUTTI I CONTENUTI FRANKLINCOVEY, QUANDO E DOVE VOLETE

Il miglior modo per avere un impatto significativo sulle performance della vostra organizzazione al più vantaggioso rapporto costi-benefici.

- Accedete alla piattaforma ricca di tool, assessment e video
- Consultate i **MATERIALI** realizzati per i **CORSI** in modalità **FACE-TO-FACE** e **VIRTUALE**
- Scoprite i numerosi **CORSI E-LEARNING**



Scegliete i corsi e-learning in base a durata e obiettivo desiderati.

OLTRE 170 INSIGHT (meno di 10 min)
obiettivo: **rinforzo** alla formazione

OLTRE 80 EXCELERATOR (30 min)
obiettivo: **approfondimento** per apprendere i principi fondamentali

I vantaggi di ALL ACCESS PASS



ACCESSIBILITÀ

Accesso ai contenuti FranklinCovey quando e dove si desidera



FLESSIBILITÀ

Possibilità di usufruire di diverse modalità di delivery: **Live in presenza**, **Live Webinar** e **On-demand**



IMPATTO

Organizzazione dei contenuti FranklinCovey secondo le **specifiche esigenze aziendali** e creazione di una learning experience, erogabile in 16 lingue, che porti a risultati misurabili



VALORE

Considerevole **aumento del numero di persone** che è possibile raggiungere ad un **prezzo individuale molto conveniente**



SUPPORTO

Supporto nell'**ideazione della strategia** formativa e accompagnamento durante la delivery

Selezionate il pass che preferite!

FranklinCovey

ALL ACCESS PASS
PERSONAL EFFECTIVENESS

Fornisce le competenze fondamentali di cui hanno bisogno i vostri collaboratori per raggiungere il successo nelle diverse iniziative aziendali.

FranklinCovey

ALL ACCESS PASS

La nostra offerta di punta presenta tutto ciò che è incluso nel pass Personal Effectiveness Pass, con l'aggiunta delle soluzioni sulla Leadership.











FranklinCovey

ALL ACCESS PASS
PLUS

Creato per le organizzazioni che devono affrontare specifiche sfide di business, tra cui aumentare le performance commerciali, la customer loyalty e le capacità di execution.



BUSINESS ACUMEN

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
FRANKLINCOVEY INSIGHTS	Comprendere i fondamenti di business (2.0)	<i>Comprendere i fondamenti di business</i>	 30 minuti	Le decisioni finanziarie che prendi nel tuo team influiscono anche sulla tua organizzazione. Quando le decisioni che prendi sono intelligenti, aiutano non solo a far crescere il business ma influiscono positivamente anche su te stesso.			
	Cruschetto: Il potere di mantenere il punteggio	<i>Le 4 Discipline®</i>	 9 minuti	È difficile dire se stai vincendo la partita senza un buon tabellone. Questo video mostra come un'azienda usa i numeri per coinvolgere tutti nel suo successo. • Stabilire obiettivi chiari. • Essere responsabile delle misure chiave.			
	I Dabbawalas: Rendere il proprio sistema vincente	<i>I 4 Ruoli Essenziali della Leadership®</i>	 7 minuti	Scopri il processo di lavoro unico e quasi impeccabile dei leggendari uomini "Lunch-box" di Mumbai. • Creare processi e sistemi efficaci per il team. • Migliorare continuamente i processi chiave.			

COMUNICAZIONE

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
EXCELERATORS	Fare domande migliori	<i>Multipliers®</i>	 30 minuti	I Multipliers utilizzano domande per accedere e amplificare l'intelligenza delle persone che guidano. • Scoprire come utilizzare le domande per focalizzare l'intelligenza degli altri e ispirarli a trovare risposte ai problemi più importanti.			
	Business Writing Skills: Esprimi il tuo punto di vista con efficacia e influenza	<i>Writing Advantage®</i>	 60 minuti SOLO INGLESE	Definisci delle regole di scrittura che contribuiscano ad incrementare la produttività, risolvere problemi, evitare errori e aumentare la credibilità. • Scoprire come scrivere più velocemente e con maggiore chiarezza e acquisire competenze per la revisione dei documenti.			
	Guidare meeting efficaci (2.0)	<i>Guidare meeting efficaci</i>	 30 minuti	Le riunioni non dovrebbero essere una semplice modalità di comunicazione. Se pianificate e ben utilizzate, le riunioni focalizzano l'attenzione creativa delle persone su risultati concreti specifici.			
	Regola 4: Creare una Cultura del Feedback	<i>6 Regole Fondamentali™</i>	 30 minuti	Per creare una cultura del feedback i leader devono essere un esempio sia nel dare che nel ricevere feedback. Una cultura del feedback offre a tutti l'opportunità di imparare e crescere e di dare il meglio di sé in tutto ciò che si fa.			
	Scrivere per ottenere risultati (2.0)	<i>Scrivere per ottenere risultati</i>	 30 minuti	Scrivere è un'abilità vitale sia per i leader che per i collaboratori, ma il suo impatto è talvolta trascurato. Questo corso illustra come la scrittura influisca sulla credibilità personale e sulla capacità di fare le cose.			







COMUNICAZIONE (CONTINUA)

TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
Ana gestisce le domande	<i>Presentation Advantage®</i>	 5 minuti	Scopri come gestire sia le dinamiche relazionali di gruppo che le domande. <ul style="list-style-type: none"> Migliorare le capacità di presentazione. Gestire le dinamiche di gruppo. 			
La presentazione di Ana	<i>Presentation Advantage®</i>	 4 minuti	Questo modulo mostra come pianificare una presentazione efficace, utilizzando lo strumento presentation planner. <ul style="list-style-type: none"> Migliorare le capacità di presentazione. Utilizzare lo strumento Presentation Planner. 			
Fare domande migliori	<i>Multipliers®</i>	 5 minuti	Quando i leader pongono le domande corrette, concentrano l'energia e l'intelligenza delle persone sui giusti problemi, al fine di trovare le risposte e rendere tutti più intelligenti.			
Sei nervoso?	<i>Presentation Advantage®</i>	 4 minuti	Sei nervoso quando fai una presentazione? Questo video mette in evidenza il motivo per cui reagiamo in questo modo. <ul style="list-style-type: none"> Migliorare le capacità di presentazione. Ottimizzare lo stress pre-presentazione. 			
Risposte Autobiografiche e Ascolto empatico	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 5 minuti	L'impatto delle risposte autobiografiche è illustrato attraverso la storia di un giovane che vuole abbandonare la scuola. Il video mostra come l'ascolto e le risposte autobiografiche possano bloccare le capacità di comprendere e comunicare in modo efficace. <ul style="list-style-type: none"> Ascoltare empaticamente per comprendere e avere rispetto dei punti di vista degli altri. 			
Angoli Ciechi: Come dare e ricevere feedback efficaci	<i>7 Habits Managers® e 6 Regole Fondamentali™</i>	 9 minuti	Un buon feedback è essenziale, ma anche rischioso. Come può qualcuno aiutare le persone senza offenderle? Questa storia dimostra come sia possibile fornire un feedback efficace in ambito lavorativo, comunicando in modo onesto e rispettoso. <ul style="list-style-type: none"> Dare feedback reciproci. 			
Domande di chiarimento e messaggi in prima persona (Coppia): Racconta la storia e cerca di essere capito	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 5 minuti	Questo breve video mostra le risposte empatiche e le domande di chiarimento durante un'interazione tra due persone su un ordine di acquisto impreciso. <ul style="list-style-type: none"> Apprendere come esprimere il proprio punto di vista in modo chiaro e rispettoso. 			
Domande di chiarimento e messaggi in prima persona (Coppia): Osserva i segnali e cerca di farti capire da tutti	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 6 minuti	Questo breve video mostra le risposte empatiche e le domande di chiarimento durante un'interazione tra un venditore e un cliente. Poni domande chiare a ciascuna persona e assicurati che si sentano comprese. <ul style="list-style-type: none"> Esprimere la propria posizione usando messaggi in prima persona per favorire la comprensione. 			
Diagnosticare prima di prescrivere: Prima di agire analizzare la situazione	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 7 minuti	In un filmato del 1994 Stephen R. Covey illustra la tendenza ad imporre i propri paradigmi agli altri e le insidie del prescrivere prima di aver compreso appieno la prospettiva altrui. <ul style="list-style-type: none"> Ascoltare con l'intento di capire veramente, non di influenzare e giudicare. 			

COMUNICAZIONE (CONTINUA)

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
FRANKLIN COVEY INSIGHTS	Non si tratta del chiodo: Non cercare di riparare	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 5 minuti	L'ascolto empatico significa comprendere ciò che conta davvero per l'altra persona, che piaccia o meno. Può sembrare ovvio all'ascoltatore, così come il chiodo di questo video, ma capire la persona che parla è ciò che è veramente importante. • Ascoltare empaticamente per comprendere. • Rispettare i punti di vista degli altri.	●	●	●
	Get Better: Rendi sicuro dire la verità	<i>Get Better</i>	 4 minuti	Quando è stata l'ultima volta che hai chiesto un feedback sulla tua performance? Chiedi regolarmente feedback e agisci dove necessario.	●	●	●
	Dialogo sulle performance: Come rendere le persone responsabili	<i>Project Management Essentials</i>	 8 minuti	Questo video mostra come rendere le persone responsabili, dimostrando rispetto mentre si comunica un riscontro su un comportamento non adeguato e che può compromettere il successo del progetto. • Tenere dialoghi sulle "Performance". • Rendere più efficaci le conversazioni sulle performance.	●	●	●
	Gioca le tue fiches	<i>Multipliers®</i>	 5 minuti	I Multipliers creano spazi affinché gli altri possano contribuire maggiormente. Per fare questo, i multipliers devono comprendere come e quanto contribuire durante le riunioni.		●	●
	Cultura Q2: Usare il linguaggio dell'importanza per creare una cultura Q2	<i>The 5 Scelte</i>	 7 minuti	Questo video mostra come creare una cultura Q2 usando il linguaggio dell'importanza. • Dare priorità alle attività e ai progetti in base a ciò che è più importante. • Creare un linguaggio comune e stabilire delle priorità organizzative per il team.	●	●	●
	Get Better: Parlare meno, ascoltare di più	<i>Get Better</i>	 5 minuti	Ascolti gli altri solo con l'intento di rispondere? Per migliorare le relazioni, per prima cosa ascolta con l'intento di capire.	●	●	●
	Sessione responsabilità di team: Creare una cadenza di responsabilità di team	<i>Project Management Essentials</i>	 6 minuti	Questo video mostra come condurre una sessione di responsabilità di team in modo da creare un ritmo di responsabilità. • Creare una cadenza di responsabilità. • Rendere più efficaci le riunioni di progetto.	●	●	●
	Chiudere: Acquisire le lezioni apprese	<i>Project Management Essentials</i>	 5 minuti	Questo video mostra come chiudere un progetto e introduce lo strumento Lezioni apprese. • Chiudere un progetto. • Acquisire le lezioni apprese.	●	●	●
	Pensare Vinco-vinci: Creare relazioni di beneficio reciproco	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 7 minuti	Stephen R. Covey spiega come avere successo nelle relazioni personali e professionali pensando al vantaggio reciproco. • Creare una cultura vincente in cui tutti sentano di trarne beneficio. • Comunicare in maniera vincente con tutti gli stakeholder.	●	●	●




























GESTIONE DEI CONFLITTI

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
FRANKLIN COVEY INSIGHTS	3a Alternativa: Risoluzione conflitti	<i>3a Alternativa</i>	 60 minuti SOLO INGLESE	Scopri come disinnescare i conflitti e rafforzare le relazioni, anche quando ci sono profonde differenze. Questo corso ti aiuterà a scoprire quali siano i quattro paradigmi che portano a risultati vincenti in qualsiasi conflitto.		●	●
	Creare un dibattito	<i>Multipliers®</i>	 5 minuti	I Multipliers facilitano i dibattiti per sviluppare l'intelligenza collettiva del proprio team attraverso discussioni animate, collaborazione e pensiero critico.		●	●
	Scontro a Dallas: Risolvere conflitti, costruire relazioni	La Velocità della Fiducia®	 4 minuti	Il case study di Southwest Airlines dimostra come sia riuscita a risolvere un conflitto con una compagnia più piccola e allo stesso tempo abbia creato una relazione duratura. • Vedere i conflitti come opportunità per costruire relazioni. • Disinnescare i conflitti con diplomazia.		●	●
	Venditori ambulanti: Trasformare gli avversari in alleati	I 4 Ruoli Essenziali della Leadership®	 8 minuti	Quando un rivenditore ha minacciato di spostare un gruppo di venditori ambulanti, tutti hanno trasformato il conflitto in un beneficio comune e sono diventati alleati. • Vedere il conflitto come un'opportunità per costruire relazioni. • Elaborare soluzioni innovative ai problemi.		●	●
	Get Better: Pensare al plurale, non al singolare	<i>Get Better</i>	 4 minuti	Ti concentri su situazioni che arrecano benefici solo a te o a tutti? Prova a creare delle opportunità in cui possano vincere tutti.	●	●	●
	Muri: Negoziare per ottenere risultati superiori	<i>7 Habits®</i>	 11 minuti	Stephen R. Covey racconta come un leader d'azienda abbia rotto le barriere durante una dura trattativa ascoltando per capire davvero. • Evitare compromessi in un conflitto, assicurandosi che tutti possano vincere. • Ascoltare empaticamente per comprendere a fondo le opinioni altrui.	●	●	●























CUSTOMER LOYALTY

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
EXCELERATORS	Huddle 1: Leading Loyalty	<i>Leading Customer Loyalty®</i>	 15 minuti	Questo Huddle riguarda il miglioramento della customer loyalty e della loyalty reciproca dei membri del team. <ul style="list-style-type: none"> • Descrivere il tipo di persona che guadagna la loyalty di altre persone. • Identificare i principi fondamentali per guadagnare la loyalty dei clienti: empatia, responsabilità e generosità. 	●	●	●
	Huddle 2: Empatia	<i>Leading Customer Loyalty®</i>	 15 minuti	Questo Huddle riguarda l'empatia: il primo principio di lealtà. L'empatia è la capacità di identificare e comprendere la situazione o i sentimenti di un altro. <ul style="list-style-type: none"> • Spiegare come poter scoprire la "storia nascosta" di un cliente. • I clienti verrebbero trattati in modo diverso se si conoscessero le loro "storie nascoste"? 	●	●	●
	Huddle 3: Creare una Connessione umana	<i>Leading Customer Loyalty®</i>	 15 minuti	Questo Huddle riguarda la creazione di una vera connessione umana. Si tratta di far sapere alle persone che ti interessano e che sei lì per aiutare. <ul style="list-style-type: none"> • Spiegare come "vedere le persone piuttosto che i problemi". • Descrivere come stabilire una "connessione umana" con i propri clienti. 	●	●	●
	Huddle 4: Ascoltare per apprendere	<i>Leading Customer Loyalty®</i>	 12 minuti	Questo Huddle riguarda l'ascolto attivo, una capacità fondamentale per arrivare a comprendere le necessità e le preoccupazioni dei clienti. <ul style="list-style-type: none"> • Spiegare come ascoltare in modo attivo rimanendo silenziosi e non concentrandosi sulla propria risposta • ma sul capire ciò che si sta sentendo. • • Riformulare ciò che è stato detto e verificare di aver compreso tutto. 	●	●	●
	Huddle 5: Responsabilità	<i>Leading Customer Loyalty®</i>	 15 minuti	Questo Huddle riguarda la responsabilità: il secondo principio di lealtà. Responsabilità significa fare proprie le problematiche e le sfide dei clienti. <ul style="list-style-type: none"> • Mettersi al posto dei propri clienti e visualizzare le interazioni con loro. • Spostare la mentalità del servizio dall'indifferenza alla responsabilità. 	●	●	●
	Huddle 6: Scoprire la vera esigenza	<i>Leading Customer Loyalty®</i>	 15 minuti	Questo Huddle riguarda la scoperta delle esigenze di fondo del cliente. <ul style="list-style-type: none"> • Cercare il vero "lavoro da svolgere" in ogni interazione con il cliente. • Assumersi la responsabilità di identificare e svolgere il vero lavoro da fare. 	●	●	●
	Huddle 7: Follow up per rafforzare la relazione	<i>Leading Customer Loyalty®</i>	 15 minuti	Questo Huddle riguarda il follow-up per garantire che le problematiche dei clienti vengano risolte e per rafforzare le relazioni con la propria organizzazione. <ul style="list-style-type: none"> • Mostrare come allinearsi con le emozioni di un'altra persona. • Dimostrare come recuperare dopo un'interruzione del servizio clienti. 	●	●	●












CUSTOMER LOYALTY (CONTINUA)

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
EXCELERATORS	Huddle 9: Condividere apertamente le idee	<i>Leading Customer Loyalty®</i>	 15 minuti	Questo Huddle riguarda la condivisione di idee al fine di sviluppare e migliorare le relazioni con i clienti. <ul style="list-style-type: none"> Spiegare come cercare opportunità per migliorare il servizio clienti. Dimostrare come fornire feedback positivi e incoraggianti ai colleghi. 			
	Huddle 10: Sorprendere con extra inattesi	<i>Leading Customer Loyalty®</i>	 15 minuti	Questo Huddle riguarda extra creativi e inaspettati che costano poco ma che fanno guadagnare una maggiore lealtà da parte di clienti e colleghi. <ul style="list-style-type: none"> Spiegare come extra sorprendenti tocchino il cuore dei clienti facendo guadagnare la loro lealtà. Elencare cose interessanti che potrebbero essere fatte per i clienti e che siano inattese. 			
	Huddle 11: Il tuo patrimonio di fidelizzazione	<i>Leading Customer Loyalty®</i>	 15 minuti	Questo Huddle riguarda il lasciare un'eredità a clienti e collaboratori fedeli a te e alla tua organizzazione, grazie al tuo alto livello di impegno nel conquistare i loro cuori. <ul style="list-style-type: none"> Definire il tipo di persona da cui si vorrebbe essere serviti. Scrivere il tipo di eredità che si vuole lasciare a clienti e collaboratori. 			
FRANKINCONEY INSIGHTS	Il tuo patrimonio di fidelizzazione	<i>Leading Customer Loyalty®</i>	 7 minuti	Cosa vuoi lasciare come ricordo della tua attività? Questa storia racconta di un team impegnato per raggiungere il cuore di ogni cliente. <ul style="list-style-type: none"> Descrivere specificamente il tipo di eredità che si vuole lasciare ai clienti: come si desidera essere ricordati? Definire il tipo di persona da cui si vorrebbe essere serviti e creare un piano per diventare quella persona. 			
	Un piccolo Extra	<i>Leading Customer Loyalty®</i>	 5 minuti	Un team di pronto intervento svolge un'attività inaspettata che sorprende tutti e si guadagna la sincera lealtà di un'intera comunità. <ul style="list-style-type: none"> Riconoscere che extra sorprendenti toccano il cuore dei clienti, permettendo di guadagnare la loro lealtà. Pensare a cose interessanti che potrebbero essere fatte per i clienti e che non si aspettano. 			
	Kanyon	<i>Leading Customer Loyalty®</i>	 5 minuti	Il tecnico di vetri per auto, Kanyon, è l'esempio di un dipendente che si prende veramente cura dei suoi clienti e che di conseguenza si guadagna la loro lealtà. <ul style="list-style-type: none"> Descrivere il tipo di persona che si guadagna la fedeltà dei clienti. Identificare i principi fondamentali per guadagnarsi la fedeltà dei clienti: empatia, responsabilità e generosità. 			
	Fiducia di mercato: Costruire Brand e reputazione	La velocità della fiducia®	 5 minuti	Niente vale più della reputazione. Questo video mostra come un'azienda altamente affidabile abbia perso e poi ripristinato il valore del suo marchio sul mercato. <ul style="list-style-type: none"> Costruire un marchio di fiducia. Sviluppare/rafforzare una reputazione per ottenere risultati. 			







CUSTOMER LOYALTY (CONTINUA)

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
FRANKLINCOVEY INSIGHTS	Il Pulsante	<i>Leading Customer Loyalty®</i>	 4 minuti	<p>In questo cartone animato un apatico assistente di un fast-food ha un effetto particolare su un cliente. Chiediti se ti sei mai trovato in questa situazione e come ti ha fatto sentire.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mettersi al posto dei propri clienti e visualizzare le proprie interazioni con loro. • Spostare la mentalità del servizio dall'indifferenza alla responsabilità. 			
	Il caricabatterie	<i>Leading Customer Loyalty®</i>	 5 minuti	<p>Un cliente arriva con una semplice richiesta, che alla fine risulta non essere così semplice. Guarda come la persona del servizio clienti scopra quale sia il suo vero problema e come trovi alla fine una soluzione sorprendente.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cercare in ogni interazione la vera esigenza del cliente. • Assumersi la responsabilità di identificare la reale necessità. 			
	La storia nascosta	<i>Leading Customer Loyalty®</i>	 6 minuti	<p>Questa toccante storia mostra cosa accadrebbe se potessi vedere nei pensieri dei tuoi clienti e carpire le loro storie nascoste.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Scoprire la "storia nascosta" di un cliente. • Come trattare i clienti in modo diverso se si conoscessero le loro "storie nascoste". 			
	Connessione umana, Parte 1 e 2	<i>Leading Customer Loyalty®</i>	 5 minuti	<p>Sandy Rogers di FranklinCovey spiega che guadagnare la lealtà dipende da che tipo di persona sei e che principi hai.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Spiegare come "vedere le persone piuttosto che dei problemi". • Stabilire una "connessione umana" con i clienti e guadagnare la loro fedeltà. 			
	La domanda definitiva: Guadagnare la Loyalty dei propri clienti	<i>Great Leaders, Great Teams, Great Results</i>	 12 minuti	<p>I tuoi clienti ti sono fedeli o andrebbero da qualche altra parte? L'autore Fred Reichheld spiega come guadagnare la lealtà dei propri clienti.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trasformare i clienti in promotori. • Eliminare le fonti di malcontento dei clienti. 			
	L'azienda più rispettata al mondo: Come essere partner dei propri clienti	<i>The Speed of Trust®</i>	 9 minuti	<p>Quando alcuni clienti hanno violato i computer dell'azienda, i leader del produttore di giocattoli LEGO sono rimasti incuriositi: perché farlo? La risposta mostra perché LEGO è la "compagnia più rispettata al mondo".</p> <ul style="list-style-type: none"> • Imparare dai feedback dei clienti. • Connettersi con i clienti per generare nuove idee per la crescita. 			




EXECUTION

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
EXCELEATORS	Orientamento a Eseguire la strategia e gli obiettivi (2.0)	I 4 Ruoli Essenziali della Leadership®	 15 minuti	Questo modulo include un video trailer e alcuni lavori preliminari per prepararti a partecipare ai moduli live, live online o OnDemand del corso.		●	●
	Regola 3: Organizzare il team per ottenere risultati	6 Regole Fondamentali™	 30 minuti	I leader di successo devono chiarire gli obiettivi del team e delegare il lavoro in modo efficace. I leader devono comunicare "perché" il lavoro del team è importante per l'organizzazione, "quali" risultati specifici da raggiungere sono attesi e "come" porteranno a termine il lavoro.		●	●
	I 4 Ruoli Essenziali Parte 4: Eseguire la strategia e gli obiettivi (2.0)	I 4 Ruoli Essenziali della Leadership®	 30 minuti	I leader devono essere in grado di eseguire una strategia basata sulla loro visione. Allineare i Six Right ti aiuterà a capire come pensare ai sistemi chiave che influenzano i risultati complessivi mentre le 4 Discipline dell'Execution ti permetteranno di raggiungere qualsiasi obiettivo specifico.		●	●
	I 4 Ruoli Essenziali Parte 5: Eseguire la strategia e gli obiettivi (2.0)	I 4 Ruoli Essenziali della Leadership®	 30 minuti	Una execution eccellente inizia restringendo il focus: identificare chiaramente ciò che deve essere fatto o nient'altro che davvero conta si potrà ottenere.		●	●
	I 4 Ruoli Essenziali Parte 6: Eseguire la strategia e gli obiettivi (2.0)	I 4 Ruoli Essenziali della Leadership®	 30 minuti	Le persone e i team giocano in modo diverso quando monitorano il punteggio e il giusto tipo di scoreboard.		●	●
FRANKLINCOVEY INSIGHTS	Get Better: Allinea gli input con gli output	<i>Get Better</i>	 4 minuti	Ottieni costantemente i risultati desiderati? • Scegliere azioni che prevedibilmente portano ai risultati desiderati.	●	●	●
	Allineare i Six Right	I 4 Ruoli Essenziali della Leadership®	 7 minuti	Stai facendo le cose giuste per allineare la tua squadra e raggiungere i tuoi obiettivi? Mathilde Morgan ha avviato una nuova struttura assumendo 1.000 persone in soli tre anni. Puoi imparare il segreto del suo successo e sfruttare i sistemi in atto per realizzare la tua strategia.		●	●
	Dare la maggioranza dei voti	<i>Multipliers®</i>	 5 minuti	I Multipliers sono disponibili per consultazione e collaborazione. In alcuni casi fanno sapere ai membri del team che sono loro i veri responsabili, consentendogli di assumere l'iniziativa con sicurezza.		●	●
	Restituire	<i>Multipliers®</i>	 6 minuti	Quando qualcuno ha un legittimo bisogno di aiuto, i Multipliers intervengono per assistere, restituendo poi il precedente grado di responsabilità.		●	●
	Goal: Superare l'execution gap	Le 4 Discipline® e Great Leaders	 9 minuti	Una cosa è avere una grande strategia, un'altra è eseguirla. Stephen R. Covey spiega perché molti team hanno problemi nell'esecuzione e come colmare l'"execution gap". • Eseguire la strategia con eccellenza. • Dedicare tempo a ciò che è importante.		●	●
	Un atterraggio alla volta: Essere focalizzato sulle priorità principali	<i>The 4 Disciplines® and Great Leaders</i>	 5 minuti	Un team di successo si concentra totalmente su alcuni obiettivi chiave. Utilizzando l'esempio dei controllori del traffico aereo, Jim Stuart spiega come raggiungere questo obiettivo. • Definire le priorità chiave. • Concentrarsi sui "pochi ma fondamentali" anziché sui "molti ma banali".		●	●











EXECUTION (CONTINUA)

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
FRANKLINCOVEY INSIGHTS	Misure lead: Capire i driver del successo	Le 4 Discipline® e Great Leaders	 7 minuti	Una cosa è avere un obiettivo, un'altra è sapere come raggiungerlo. <ul style="list-style-type: none"> Identificare le azioni chiave da intraprendere per raggiungere gli obiettivi. Eseguire con eccellenza. Concentrarsi sulle azioni che con maggiore probabilità producono risultati. 		●	●
	Negozi 334	The 4 Essential Roles®	 10 minuti	Il peggior negozio di una catena di negozi di alimentari diventa il migliore adottando una nuova disciplina di execution.		●	●
	Il vortice: Raggiungi i tuoi obiettivi nel mezzo delle esigenze quotidiane	I 4 Ruoli Essenziali della Leadership®	 6 minuti	Puoi fissare un obiettivo sfidante ma molto spesso scompare nel "vortice" quotidiano di priorità minori. Chris McChesney di FranklinCovey spiega come affrontare il vortice. <ul style="list-style-type: none"> Eliminare le distrazioni e gli ostacoli che impediscono il raggiungimento degli obiettivi più importanti. Essere chiari sulle vere priorità del team. 		●	●
	WIG Session: Creare un sistema di responsabilità	Great Leaders, Great Team, Great Results	 11 minuti	Tre diverse aziende mostrano come eseguire un WIG attraverso regolari WIG Session. <ul style="list-style-type: none"> Assumersi la responsabilità dei progressi rispetto agli obiettivi del team. Essere responsabile degli impegni assunti per far avanzare gli obiettivi. 		●	●
	Wildly Important Goals	The 5 Choices®	 10 minuti	Un processo potente per raggiungere gli obiettivi più importanti della tua vita. <ul style="list-style-type: none"> Raggiungere grandi obiettivi nel lavoro o nella vita personale. Formulare e tracciare gli obiettivi importanti. 		●	●
	Il tuo momento migliore: Trasformare la strategia in azioni	Le 4 Discipline®	 5 minuti	Anche la migliore strategia può fallire se non esiste una disciplina di execution. Jim Huling, CEO di una grande azienda tecnologica, spiega perché tante buone strategie falliscono. <ul style="list-style-type: none"> Comprendere la strategia dell'organizzazione. Trasformare gli obiettivi strategici in azioni. 		●	●

INNOVAZIONE/CREATIVITÀ

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
EXCELERATORS	3a Alternativa: Innovazione	3a Alternativa	 60 minuti SOLO INGLESE	Sulla base della 3a Alternativa di Stephen R. Covey, imparerai come esercitarti nella prototipazione veloce e in un prototipo alternativo per sviluppare il pensiero di un team. Inoltre, apprenderai come applicare la disciplina e il potere creativo della 3a Alternativa, che ti aiuterà a generare soluzioni entusiasmanti e inaspettate.		●	●
	Scoprire il PERCHÉ Parte 1: Pensare diversamente (2.0)	Scoprire il PERCHÉ®	 30 minuti	Introduzione ai Job to Be Done. <ul style="list-style-type: none"> Pensare ed esplorare come si possono trasformare gli sforzi di innovazione da una scommessa a maggiore prevedibilità. 		●	●
	Scoprire il PERCHÉ Parte 2: Scoprire i momenti di difficoltà (2.0)	Scoprire il PERCHÉ®	 30 minuti	Scoprire gli indizi sulle opportunità di innovazione osservando i clienti e le sfide che affrontano nella vita quotidiana.		●	●





INNOVAZIONE/CREATIVITÀ (CONTINUA)

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
EXCELERATORS	Scoprire il PERCHÉ Parte 3: Ascoltare quello che pensano davvero i clienti (2.0)	Scoprire il PERCHÉ®	 30 minuti	Utilizzare un diverso tipo di colloquio con i clienti per scoprire cosa li induca ad acquistare e utilizzare prodotti e servizi.		●	●
	Scoprire il PERCHÉ Parte 4: Inquadrare i Job to be Done (2.0)	Scoprire il PERCHÉ®	 30 minuti	Catturare la ricchezza e la complessità delle esperienze che i clienti cercano in una descrizione attuabile per l'innovazione.		●	●
	Scoprire il PERCHÉ Parte 5: Progettare il Progresso (2.0)	Scoprire il PERCHÉ®	 30 minuti	Individuare opportunità di innovazione che offrano l'esperienza che i clienti desiderano quando scelgono e utilizzano prodotti e servizi.		●	●
	Orientamento a Scoprire il PERCHÉ (2.0)	Scoprire il PERCHÉ®	 15 minuti	Questo modulo fornisce un'anteprima del contenuto del corso ed è progettato per prepararti alla sessione presenziale, live-online o ai moduli OnDemand del corso di Scoprire il PERCHÉ: La chiave per innovare con successo.		●	●
FRANKLIN COVEY INSIGHTS	4 Modi per trovare i momenti di difficoltà	Scoprire il PERCHÉ®	 6 minuti	Questo modulo contiene quattro video che evidenziano i 4 modi per trovare i momenti di difficoltà. • Scoprire nuovi ambiti per ottenere idee per innovare.		●	●
	Analizzare le interviste JTBD	Scoprire il PERCHÉ®	 5 minuti	In questo video Bob Moesta spiega come "decifrare" le informazioni acquisite tramite le interviste JTBD e cosa fare con tali informazioni. • Sapere cosa fare con le informazioni ricavate dall'intervista JTBD.		●	●
	Applicare i Job to Be Done nel lavoro	Scoprire il PERCHÉ®	 5 minuti	Bob Moesta discute su come i Job to Be Done possano essere applicati all'interno di un'organizzazione, in team diversi e con ruoli diversi.		●	●
	Big Hire e Little Hire	Scoprire il PERCHÉ®	 3 minuti	Questo video mostra Bob Moesta, co-ideatore della Job Theory, che parla del Big Hire e Little Hire e di innovazione rispetto ad entrambi. • Comprendere perché le persone acquistano prodotti e servizi e perché continuano ad utilizzarli.		●	●
	Costruire un Purpose Brand	Scoprire il PERCHÉ®	 5 minuti	Questo video mostra Clayton Christensen, co-ideatore della Job Theory, che spiega uno dei maggiori obiettivi della teoria: diventare un "purpose brand".		●	●
	Correlazione e Causalità	Scoprire il PERCHÉ®	 6 minuti	Questo video mostra Bob Moesta e Clayton Christensen che parlano della differenza tra dati correlativi e dati causativi e le loro implicazioni. • Comprendere su quali dati di ricerca concentrarsi. • Imparare il valore dell'utilizzo della teoria dei Job to be Done.		●	●











INNOVAZIONE/CREATIVITÀ (CONTINUA)

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
FRANKLINCOVEY INSIGHTS	Data Fallaci	Scoprire il PERCHÉ®	 10 minuti	In questo video Clayton Christensen spiega alcune delle insidie che si presentano quando si utilizzano i dati per arrivare all'innovazione. <ul style="list-style-type: none"> • Concentrarsi su come innovare. • Comprendere i pericoli che possono derivare quando ci si concentra troppo sui dati. 		●	●
	Trovare i momenti di difficoltà	Scoprire il PERCHÉ®	 5 minuti	Questo video mostra le persone che vivono momenti difficili. Durante il video Clayton Christensen discute il motivo per cui i momenti difficili sono effettivamente utili e introduce come è possibile trovare momenti di difficoltà. <ul style="list-style-type: none"> • Sapere dove cercare opportunità di innovazione. 		●	●
	Come condurre le interviste JTBD	Scoprire il PERCHÉ®	 7 minuti	Bob Moesta, co-ideatore della Job Theory, condivide approfondimenti su come intervistare i clienti e scoprire ricchi dettagli sui loro JTBD, compresi i bisogni emotivi e sociali più profondi, che spesso non sono chiari nella ricerca tradizionale dei clienti. <ul style="list-style-type: none"> • Comprendere quali sono i JTBD. • Scoprire lo scopo delle interviste Job to Be Done. 		●	●
	IDEO: Costruire una cultura innovativa	Scoprire il PERCHÉ®	 20 minuti	Persone provenienti da tutto il mondo vengono a IDEO, una "fabbrica di idee" con sede in California, per trovare soluzioni innovative ai problemi. Scopri il processo IDEO per affrontare in modo creativo le sfide del tuo team. <ul style="list-style-type: none"> • Elaborare soluzioni innovative ai problemi. 		●	●
	Innovazione e Job to Be Done	Scoprire il PERCHÉ®	 5 minuti	In questo video Clayton Christensen esplora l'idea che l'innovazione possa essere più prevedibile e di successo se affrontata in modo diverso. <ul style="list-style-type: none"> • Cercare quali siano le vere esigenze dei clienti. • Trovare nuove opportunità di innovazione. 		●	●
	Tecniche di intervista	Scoprire il PERCHÉ®	 65 minuti	Questo modulo presenta Bob Moesta che conduce un'intervista usando il "game on-game off", un approccio che aiuta le persone a vedere come affrontare un'intervista JTBD con anche alcuni preziosi suggerimenti e trucchi. <ul style="list-style-type: none"> • Migliorare le proprie tecniche di intervista. • Imparare a fare un'intervista JTBD: suggerimenti e trucchi per rendere più efficaci le interviste sui JTBD. 		●	●
	Non è una Mappa	Scoprire il PERCHÉ®	 5 minuti	Questo video mostra Sian Townsend di Intercom che spiega come hanno usato la Job Theory per adattare un prodotto esistente atto a soddisfare le reali esigenze dei propri clienti. <ul style="list-style-type: none"> • Vedere un esempio di JTBD in pratica. • Comprendere meglio le soluzioni alternative e gli usi insoliti. 		●	●
	Job Stories	Scoprire il PERCHÉ®	 8 minuti	SoLight è un'organizzazione innovativa la cui merce fa la differenza nel mondo. Questo video mostra uno dei loro prodotti e parla di come effettivamente ci siano molti lavori legati ad esso da affrontare. <ul style="list-style-type: none"> • Vedere l'esempio di un'azienda che sta usando con successo i Job to Be Done. • Comprendere che ci possono essere molte Job Stories per ogni singolo prodotto. 		●	●












INNOVAZIONE/CREATIVITÀ (CONTINUA)

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
FRANKLIN COVEY INSIGHTS	Job to be Done per clienti Business to Business	Scoprire il PERCHÉ®	 5 minuti	Bob Moesta parla di come la teoria JTBD si possa applicare in un contesto business-to-business e Clayton Christensen ne porta un esempio. <ul style="list-style-type: none"> • Come si applicano i JTBD in un ambiente business to business. • Innovare in un contesto business to business. 		●	●
	Lasciare un segno con il Marketing	Scoprire il PERCHÉ®	 7 minuti	In questo modulo il co-ideatore Bob Moesta parla di come il marketing e la pubblicità possono capitalizzare le interviste Job to Be Done. <ul style="list-style-type: none"> • Innovare nel marketing. • Pensare diversamente su come approcciarsi ai clienti. 		●	●
	Fare progressi	Scoprire il PERCHÉ®	 3 minuti	Questo video mostra come l'innovazione abbia più successo quando si adotta un approccio Job to Be Done. I tre elementi di un JTBD sono la circostanza, il progresso e il risultato. <ul style="list-style-type: none"> • Comprendere meglio la prospettiva del cliente per favorire l'innovazione. • Brainstorming sui diversi modi per innovare. 		●	●
	One Light: Quale differenza positiva può fare il tuo team?	<i>Great Leaders</i>	 6 minuti	Harish Hande, un imprenditore indiano, gestisce un'attività che sta contribuendo a trasformare l'ambiente e la vita di milioni di persone. <ul style="list-style-type: none"> • Fornire un contributo sociale significativo. • Elaborare soluzioni innovative ai problemi. 		●	●
	Una difficoltà da risolvere	Scoprire il PERCHÉ®	 4 minuti	Questo video riassume i JTBD: se pensiamo alle lotte e ai progressi che le persone cercano, capiremo profondamente perché fanno le scelte che fanno. Comprendere in profondità il "perché" dei clienti è la base per un'innovazione di successo. <ul style="list-style-type: none"> • Guardare come l'innovazione possa essere applicata in tutti gli aspetti della vita. • Lasciarsi ispirare nel cercare l'innovazione in diversi modi. 		●	●
	Sul mercato: Storie di innovazioni di successo	Scoprire il PERCHÉ®	 9 minuti	Questo modulo include due video di Bob Moesta che parla di esempi reali di aziende che hanno usato con successo i Job to Be Done per innovare. <ul style="list-style-type: none"> • Scoprire nuove possibilità di innovazione. • Ascoltare esempi di come la Job Theory sia stata utilizzata con successo. 		●	●
	Percorso verso la sinergia (Coppia): Essere disponibili	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 5 minuti	Questo breve video mostra una coppia che affronta alcune sfide inaspettate durante una vacanza in famiglia. <ul style="list-style-type: none"> • Imparare a percorrere il percorso verso la sinergia. • Essere disposto a trovare una 3a Alternativa. 	●	●	●
	Percorso verso la sinergia (Team): Accettare le differenze	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 7 minuti	Questo breve video mostra un team di prodotto che cerca il nome di un prodotto, evidenziando il percorso verso la sinergia. <ul style="list-style-type: none"> • Imparare a creare sinergie in un team. • Consentire a ciascuna persona di contribuire, valutando le differenze e valorizzando il punto di vista di ciascuno. 	●	●	●
	Risultati prevedibili	Scoprire il PERCHÉ®	 6 minuti	Questo video parla di Procter and Gamble, una delle tante organizzazioni che ha integrato con successo la Job Theory nella sua cultura, raggiungendo risultati ottimali sia con i dipendenti che con i clienti. <ul style="list-style-type: none"> • Scoprire come le organizzazioni di successo hanno usato la Job Theory per innovare. • Ottenere risultati prevedibili nell'innovazione invece di essere solo fortunati. 		●	●





INNOVAZIONE/CREATIVITÀ (CONTINUA)

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
FRANKLINCOVEY INSIGHTS	La natura della sinergia: Raggiungere soluzioni creative	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 6 minuti	Stephen R. Covey utilizza metafore musicali e naturali per descrivere il potere della sinergia e la sua fondamentale importanza in un ambiente competitivo e globale. <ul style="list-style-type: none"> • Creare un clima di innovazione e creatività. • Sfruttare i diversi punti di vista. 			
	Esigenze nascoste	Scoprire il PERCHÉ®	 5 minuti	Questo modulo è composto da due video che esplorano come possiamo usare le interviste JTBD per scoprire quali sono gli elementi che guidano il processo decisionale dei clienti. <ul style="list-style-type: none"> • Prepararsi a condurre interviste JTBD. • Comprendere i driver emotivi, sociali e funzionali del processo decisionale dei clienti. 			
	Comprendere la domanda	Scoprire il PERCHÉ®	 4 minuti	Questo video mostra Bob Moesta, co-ideatore della Job Theory, che parla della differenza tra innovazione "lato offerta" e innovazione "lato domanda". <ul style="list-style-type: none"> • Concentrarsi maggiormente su ciò che si desidera innovare. • Comprendere meglio i bisogni dei clienti. 			



















GESTIRE IL CAMBIAMENTO

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
EXCELERATORS	Regola 5: Guida il team attraverso il cambiamento	6 Regole Fondamentali™	 30 minuti	I leader probabilmente sanno che il cambiamento avverrà e che sarà difficile. Svolgono un ruolo fondamentale nell'aiutare le persone a comprendere e impegnarsi nel cambiamento, in modo che tutti possano raccogliere i benefici promessi. I leader devono prima lavorare attraverso il cambiamento e poi aiutare i membri del loro team ad elaborarlo in modo produttivo.			
	Unconscious Bias Parte 2: Scegliere il coraggio (2.0)	<i>Unconscious Bias</i>	 30 minuti	Quando affronti un bias con coraggio, crei uno spazio in cui tutti sono rispettati, inclusi e apprezzati. <ul style="list-style-type: none"> • Scegliere coerentemente il coraggio e sviluppare le capacità per aiutare tutti a contribuire al meglio di sé. 			
	Get Better: Scegli il tuo tempo	<i>Get Better</i>	 5 minuti	Consenti ad altre persone o circostanze di determinare il corso della tua vita? Puoi scegliere di agire sulla tua vita e non reagire ad essa.			












GESTIRE IL CAMBIAMENTO (CONTINUA)

TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
Scegli il tuo tempo: Prendi in mano la tua vita	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 10 minuti	Troppo spesso diamo la colpa ad altre persone o alle circostanze dei nostri problemi. Stephen R. Covey spiega come rispondere efficacemente quando le nostre vite sembrano fuori controllo.	●	●	●
Coraggio in azione	<i>Unconscious Bias</i>	 6 minuti	Agire con coraggio per affrontare i bias assume forme diverse ed è più efficace quando agiamo collettivamente. • Identificare il modo in cui le persone agiscono con coraggio in situazioni difficili.	●	●	●
Linguaggio Proattivo: Rendi il linguaggio il tuo strumento di efficacia	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 6 minuti	Questo video spiega l'impatto del linguaggio sulla fisiologia e sulla chimica del cervello e come questo crei la realtà. • Usare un linguaggio proattivo per ispirare sicurezza ed essere responsabile delle proprie capacità.	●	●	●
Get Better: Inizia con umiltà	<i>Get Better</i>	 4 minuti	La mancanza di umiltà è un limite? Concentrati sul miglioramento di te stesso invece di cercare di cambiare gli altri.	●	●	●
Stone: Diventa una forza di cambiamento positivo	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 9 minuti	Dopo aver subito un infortunio a fine carriera, un atleta promettente passa dalla vendetta a dare un contributo alla sua comunità, diventando una forza per un cambiamento positivo. • Vedere l'opportunità nelle avversità. • Fornire un contributo significativo.	●	●	●
Trim Tab: Come avviare un cambiamento	<i>Great Leaders</i>	 11 minuti	Stephen R. Covey racconta la storia di una preside che ha trasformato la sua scuola in difficoltà e la comunità circostante. • Modificare un sistema o un ambiente disfunzionale. • Sviluppare le capacità di leadership e una propensione all'azione.		●	●
Modi di agire con coraggio	<i>Unconscious Bias</i>	 4 minuti	Agire con coraggio può presentarsi in diversi modi: identificare i bias, affrontare i bias o essere un alleato o sostenere coloro che sono vittime di un bias. In che modo agirai con coraggio? • Comprendere i modi in cui si può agire con coraggio per affrontare i bias.	●	●	●
Rapide: Navigare con successo in tempi turbolenti	<i>4 Ruoli della Leadership®</i>	 9 minuti	L'ambiente di oggi è un pò come le rapide di un fiume. Stephen R. Covey spiega come affrontare le turbolenze del cambiamento basandosi su principi immutabili. • Gestire con successo un ambiente in evoluzione e incerto. • Identificare i fondamentali principi immutabili del successo.		●	●


PERFORMANCE MANAGEMENT

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
FRANKLINCOVEY INSIGHTS	7 Habits Promise: Il potere delle 7 Abitudini	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 4 minuti	In questo video ispirante Stephen R. Covey introduce il potere senza tempo e trasformativo di The 7 Habits of Highly Effective People® invitandoti ad applicarli alle sfide specifiche che devi affrontare. <ul style="list-style-type: none"> Implementare le 7 abitudini per condurre la propria vita in un modo veramente efficace. 			
	Verde e pulito: Rendere ognuno responsabile dei risultati	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 7 minuti	Stephen R. Covey mostra come le persone, ritenendosi reciprocamente responsabili dei risultati, possano accrescere le proprie capacità. <ul style="list-style-type: none"> Dimostrare responsabilità per i risultati. 			
	Max & Max: L'arte della demotivazione	4 Ruoli della Leadership®	 20 minuti	Questo video mostra, con uno sguardo umoristico, cosa succede quando persone e cani sono condizionati a dare poco per colpa di leader che li limitano. <ul style="list-style-type: none"> Sfruttare il potenziale di ciascun dipendente. 			
	Royal Ballet School: C'è abbondanza per tutti	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 8 minuti	Il caso della Royal Ballet School di Londra, in Inghilterra, dimostra come la relazione vincente tra la scuola, gli studenti e il Royal Ballet Company abbia creato una cultura dell'eccellenza. <ul style="list-style-type: none"> Prendersi del tempo per identificare i propri vinco e quelli degli altri. Rendersi conto che il successo di una persona non si ottiene a scapito degli altri. 			
	Accordi Vinco -Vinci: Passi verso una Performance Management efficace	4 Ruoli della Leadership®	 10 minuti	"Accordi Vinco-vinci" sono un vantaggio per tutti, sia per i lavoratori che per l'organizzazione. La consulente Fatima Doman spiega le fasi per un efficace "win-win". <ul style="list-style-type: none"> Sviluppare aspettative condivise per le prestazioni. Gestire la performance senza intervenire. 			

PRODUTTIVITÀ PERSONALE

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
EXCELERATORS	Regola 6: Gestire tempo ed energie	6 Regole Fondamentali™	 30 minuti	I leader devono dare la priorità alla propria gestione del tempo e ai livelli di energia per aiutare al meglio i propri team. Invece di limitarsi a immaginare il tempo per le diverse priorità, i leader possono scegliere le vere priorità modificando il loro mindset e implementando alcuni adattamenti pratici dello stile di vita.			
	Project Management Essentials Parte 1: Foundation (2.0)	<i>Project Management Essentials®</i>	 30 minuti	La gestione di un progetto non riguarda solo la gestione operativa. Il successo di un progetto dipende dai processi, dalle persone e dagli stakeholder chiave.			
	Project Management Essentials Parte 2: Initiate (2.0)	<i>Project Management Essentials®</i>	 30 minuti	Prima che un progetto possa iniziare è necessario capire chi è coinvolto e quali aspettative abbia. Se riesci a stabilire i risultati del progetto in modo chiaro e misurabile ed uno scopo ben definito, il tuo progetto avanzerà molto più facilmente.			

PRODUTTIVITÀ PERSONALE (CONTINUA)

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
EXCELERATORS	Project Management Essentials Parte 3: Pianificare (2.0)	Project Management Essentials®	 30 minuti	Se riesci a stabilire gli obiettivi del progetto in modo chiaro e misurabile e uno scopo ben definito, il tuo progetto potrà funzionare in modo molto più fluido.	●	●	●
	Project Management Essentials Parte 4: Eseguire (2.0)	Project Management Essentials®	 30 minuti	Un progetto ben pianificato avrà successo fino a quando quest'ultimi eseguiranno il piano. Spesso i membri del team hanno priorità in competizione e spetta a te mantenerli responsabili del piano di progetto.	●	●	●
	Project Management Essentials Parte 5: Monitoraggio, Controllo e Chiusura (2.0)	Project Management Essentials®	 30 minuti	Man mano che un progetto avanza, dovrai tenere traccia di tutte le attività portate avanti. Avere una comunicazione chiara e riconoscere i contributi dei membri del team manterrà tutti informati e coinvolti fino alla fine del progetto.	●	●	●
	Le 5 Scelte - Scelta 1: Agire sull'importante, non reagire all'urgente (2.0)	Le 5 Scelte®	 30 minuti	Nel mondo di oggi le persone stanno annegando nelle mail, sono sopraffatte dalle richieste e cercano di fare di più con meno. <ul style="list-style-type: none"> Filtrare le priorità di vitale importanza dalle distrazioni, in modo da potersi concentrare sul dare un reale contributo. 	●	●	●
	Le 5 Scelte - Scelta 2: Punta allo straordinario, non accontentarti dell'ordinario (2.0)	Le 5 Scelte®	 30 minuti	Tutti vogliono fare la differenza ma le priorità in competizione spesso impediscono di ottenere risultati straordinari. <ul style="list-style-type: none"> Ridefinire i ruoli in termini di risultati straordinari per raggiungere gli obiettivi prioritari. 	●	●	●
	Le 5 Scelte - Scelta 3: Concentrati sui Sassi Grossi (2.0)	The 5 Choices®	 30 minuti	Lo schiacciante aumento delle pressioni giornaliere può far sentire le persone impotenti e fuori controllo. <ul style="list-style-type: none"> Scoprire come riprendere il controllo del proprio lavoro e vivere con uno schema di pianificazione che produca risultati straordinari. 	●	●	●
	Le 5 Scelte - Scelta 4: Domina la tecnologia, non lasciarti travolgere (2.0)	Le 5 Scelte®	 30 minuti	Una valanga di messaggi di posta elettronica, messaggi e post sui social media minacciano seriamente la produttività come mai prima d'ora. <ul style="list-style-type: none"> Sfruttare la tecnologia e respingere le distrazioni ottimizzando piattaforme come Microsoft Outlook per aumentare la produttività. 	●	●	●
	Le 5 Scelte - Scelta 5: Alimenta il tuo fuoco, non bruciarti (2.0)	Le 5 Scelte®	 30 minuti	L'ambiente di lavoro ad alta pressione brucia le persone a una velocità impressionante. <ul style="list-style-type: none"> Imparare a ricaricare le energie mentali e fisiche applicando i 5 Energy Drivers™. 	●	●	●
	Le 5 Scelte - Foundation: Diventare straordinari (2.0)	Le 5 Scelte®	 30 minuti	Il processo 5 Scelte per la produttività straordinaria aumenta in modo misurabile la produttività di individui e team. Le 5 Scelte ti aiuteranno a fare scelte selettive e di impatto su dove investire tempo, attenzioni ed energie.	●	●	●
	The 7 Habits - Habit 1: Sii proattivo® (2.0)	7 Habits® Signature 4.0	 30 minuti	Tutto nel mondo intorno a te può spingerti a reagire. Ma c'è un momento di grande potere tra sperimentare qualcosa e rispondere, un momento in cui puoi scegliere come rispondere in modo proattivo. Quando lo fai, diventi responsabile del tuo comportamento, dei risultati e della tua crescita.	●	●	●

PERSONAL PRODUCTIVITY (CONTINUA)

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
EXCELERATORS	The 7 Habits - Habit 2: Inizia con la fine in testa® (2.0)	7 Habits® Signature 4.0	 30 minuti	Sei quello che vuoi essere, quello che hai sognato di essere, fai quello che hai sempre voluto fare? Sii onesto. A volte le persone si ritrovano a ottenere vittorie che sono successi vuoti, arrivati a scapito di cose che erano molto più preziose per loro. Se la tua scala non è appoggiata al muro giusto, ogni passo ti porterà velocemente nel posto sbagliato.			
	The 7 Habits - Habit 3: Metti in ordine le priorità® (2.0)	7 Habits® Signature 4.0	 30 minuti	Per vivere un'esistenza più equilibrata devi riconoscere di non poter fare sempre tutto quello che si presenta. È giusto dire di no per concentrarsi sulle priorità più importanti.			
	The 7 Habits - Habit 4: Pensa vinco-vinci® (2.0)	7 Habits® Signature 4.0	 30 minuti	Pensare vinco-vinci non significa essere gentili, non è una tecnica per trovare soluzioni veloci. È un codice basato sul carattere, per l'interazione e la collaborazione umana. La maggior parte di noi basa la propria autostima sui confronti. Pensiamo al successo in termini di fallimento dell'altro, cioè se vinco io, tu perdi o se vinci tu, io perdo. L'abitudine 4, al contrario, cerca un modo per trovare dei vinco per tutti.			
	The 7 Habits - Habit 5: Cerca prima di capire, poi di farti capire® (2.0)	7 Habits® Signature 4.0	 30 minuti	La comunicazione è l'abilità più importante nella vita. Passi anni imparando a leggere e scrivere, anni a imparare a parlare. Ma per quanto riguarda l'ascolto? Una formazione sull'ascoltare in modo da comprendere veramente e profondamente un altro essere umano.			
	The 7 Habits - Habit 6: Sinergizza® (2.0)	7 Habits® Signature 4.0	 30 minuti	Sinergizza è l'abitudine della cooperazione creativa. È lavoro di squadra, apertura mentale e capacità di trovare nuove soluzioni a vecchi problemi. Attraverso questo processo le persone mettono sul tavolo tutta la loro esperienza e competenza personale. Insieme possono produrre risultati oltremodo migliori di quelli che potrebbero ottenere individualmente.			
	The 7 Habits - Habit 7: Affila la lama® (2.0)	7 Habits® Signature 4.0	 30 minuti	Affilare la lama significa preservare e valorizzare il bene più prezioso che hai. Significa avere un programma equilibrato di rinnovamento personale nelle quattro aree della tua vita: fisica, sociale/emotiva, mentale e spirituale.			
	The 7 Habits - Paradigmi e principi di efficacia (2.0)	7 Habits® Signature 4.0	 30 minuti	Le 7 abitudini non riguardano l'efficienza o il successo (sebbene le persone efficienti tendano ad avere successo). Si tratta di efficacia: la capacità di ottenere ripetutamente i risultati desiderati in un modo sostenibile. Segui i principi di efficacia, tutto inizia dal cambio di paradigma.			
	Time Management for Outlook: Powered by Le 5 Scelte	Le 5 Scelte®	 60 minuti SOLO INGLESE	Una valanga di messaggi di posta elettronica e i pop-up di anteprima che richiama la tua attenzione stanno minacciando la tua produttività in un modo senza precedenti. <ul style="list-style-type: none"> Ottimizzare Microsoft Outlook per aumentare la produttività. 			
	Time Management Fundamentals: Powered by Le 5 Scelte	Le 5 Scelte®	 60 minuti SOLO INGLESE	Apprenderai le abilità necessarie per discernere consapevolmente ciò che è importante da ciò che lo è meno, i sistemi di pianificazione che ti manterranno concentrato per sentirti realizzato alla fine di ogni giornata. <ul style="list-style-type: none"> Riprendere il controllo del proprio tempo. 			

















PRODUTTIVITÀ PERSONALE (CONTINUA)

TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
Get Better: Evita la sindrome del flipper	<i>Get Better</i>	 5 minuti	Alla fine di una giornata impegnativa non ti sembra di aver realizzato nulla di realmente valido? Concentrati sulle cose che sono più importanti.			
Sassi grossi: La chiave per ottenere le cose più importanti	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 10 minuti	Bilanciare le esigenze lavorative e familiari può essere frustrante. Stephen R. Covey mostra come garantire che le priorità principali ottengano il tuo tempo e la tua attenzione. <ul style="list-style-type: none"> Dedicare tempo a ciò che è importante. Bilanciare efficacemente le esigenze della vita personale e di quella lavorativa. 			
Sassi grossi: Concentrati sui sassi grossi, non sui sassolini	Le 5 Scelte®	 7 minuti	Questo video mostra, in modo divertente, persone per le strade di Londra che cercano di "fare tutto". <ul style="list-style-type: none"> Stabilire prima le priorità in base a ciò che è importante e poi pianificare il resto. Bilanciare le priorità personali e lavorative. 			
Attacco al cervello: Comprendere gli attacchi al cervello	Le 5 Scelte®	 7 minuti	Gli esperti di neuroscienze descrivono perché sei facilmente distraibile e come il cervello può "riprogrammare" per permetterti di rimanere concentrato sulle cose importanti. <ul style="list-style-type: none"> Comprendere come le pressioni del mondo di oggi creano distrazioni senza precedenti. 			
Brain-Care Basics: Cambia il tuo cervello Cambia la tua vita	Le 5 Scelte®	 15 minuti	Il Dr. Daniel Amen discute le principali problematiche legate alla salute mentale. <ul style="list-style-type: none"> Ricaricare il proprio cervello per una maggiore energia mentale e massimizzare la produttività. 			
Sepolti vivi: Evita che i sassolini ti seppelliscano	Le 5 Scelte®	 4 minuti	Uno sguardo divertente alla battaglia giornaliera delle persone rispetto ai sassolini che sono presenti nella loro vita e nel lavoro. <ul style="list-style-type: none"> Esaminare la montagna di mail, richieste di meeting e messaggi. 			
Sfera di influenza: Focalizza la tua energia dove è più importante	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 6 minuti	In tempi difficili potresti non sentirti padrone del tuo destino. Stephen R. Covey spiega come ridurre le preoccupazioni ed espandere la tua sfera di influenza. <ul style="list-style-type: none"> Prendere l'iniziativa per migliorare la situazione. 			
Connettersi: Il momento umano Connettersi davvero con gli altri	Le 5 Scelte®	 5 minuti	Il Dr. Edward Hallowell, esperto del disturbo da deficit di attenzione e sovraccarico mentale, discute l'importanza delle connessioni umane. <ul style="list-style-type: none"> Comprendere come connessioni regolari e frequenti con gli altri possano stimolare e sviluppare la resilienza fisica e mentale. 			
Vittoria privata quotidiana: Rinnovare in modo continuativo la propria vita	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 8 minuti	Proprio come una lama diventa inefficace fino a quando non viene affilata, così la mente e il corpo hanno bisogno di un continuo rinnovamento. Sean Covey spiega come mantenersi attivi attraverso la vittoria privata giornaliera. <ul style="list-style-type: none"> Bilanciare lavoro e priorità della vita. 			
Pianificazione quotidiana Q2: Svolgi le tue attività ogni giorno	Le 5 Scelte®	 6 minuti	Questo video offre una panoramica delle tre fasi della pianificazione giornaliera Q2. <ul style="list-style-type: none"> Analizzare le attività della giornata. Pianificare accuratamente il domani. 			




PRODUTTIVITÀ PERSONALE (CONTINUA)

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
FRANKLINCOVEY INSIGHTS	Alimentarsi: Mangiare sano Cibo per la mente	Le 5 Scelte®	 5 minuti	Il Dr. Daniel Amen mostra come usare il cibo per nutrire la mente. • Comprendere come il cibo nutra la mente.	●	●	●
	Energy Crisis: Fonti di energia Energy Drivers	Le 5 Scelte® Scelte e le 6 Regole fondamentali®	 7 minuti	Questo video è una overview dei 5 Energy Driver. • Comprendere come gli Energy Driver rinnovino l'energia.	●	●	●
	Muoversi: Il potere del movimento È essenziale mantenersi attivi	Le 5 Scelte®	 6 minuti	Il Dr. John Ratey parla dell'importanza dell'esercizio e del movimento durante il giorno. • Comprendere che sia l'allenamento che il movimento durante il giorno sono fondamentali per l'energia fisica e mentale.	●	●	●
	Pianificazione Q2: Quadrante 2 Pianificare per lo straordinario	Le 5 Scelte®	 6 minuti	Trasforma la tua produttività investendo 30 minuti a settimana e 10 minuti al giorno per pianificare le tue priorità. • Creare un sistema per organizzare ed eseguire le cose che sono degne del massimo sforzo nel mezzo delle distrazioni odierne.	●	●	●
	Rilassarsi: De-stress Come gestire lo stress	Le 5 Scelte®	 6 minuti	Il Dr. Daniel Amen discute in modo pratico su come gestire lo stress. • Comprendere l'importanza del relax e i benefici per la salute e per la mente.	●	●	●
	Dormire: Dormire bene Perché hai bisogno di riposare	Le 5 Scelte®	 6 minuti	Il Dr. Liz Joy parla dell'importanza del sonno e di come migliorare la quantità e la qualità di quest'ultimo. • Comprendere l'importanza di un sonno di qualità per le proprie capacità cognitive.	●	●	●
	Survival/Revival: Evita il burn-out investendo su te stesso	7 Habits	 11 minuti	Questo video illustra le conseguenze del "burnout" e i vantaggi nel dedicare del tempo a sé stessi. • Affrontare in modo produttivo la pressione e superare lo stress.	●	●	●
	Le 5 Scelte: Le scelte per una produttività straordinaria	Le 5 Scelte®	 5 minuti	Questo video è una breve panoramica de Le 5 Scelte per una Produttività Straordinaria. • Comprendere come ogni Scelta si basi su altre Scelte. • Imparare come diventare efficaci in ogni Scelta per ottenere una produttività straordinaria.	●	●	●
	Il Buttafuori: Il tuo Buttafuori mentale può aiutarti a diventare straordinario	Le 5 Scelte®	 5 minuti	Il Dr. Edward Vogul parla della memoria e di come concentrarsi sulle cose più importanti. • Creare obiettivi ben definiti, che diventano gli obiettivi del cervello per una produttività straordinaria.	●	●	●
	La Matrice del Tempo®: Dove dovresti investire il tuo tempo e le tue energie?	Le 5 Scelte®	 6 minuti	Una panoramica della Matrice del tempo e del ritorno sul tempo e l'energia spesi nel Q2. • Sviluppare una cultura della pianificazione, preparazione e prevenzione. • Eliminare le distrazioni dalle priorità principali.	●	●	●








PRODUTTIVITÀ PERSONALE (CONTINUA)

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
FRANKLINCOVEY INSIGHTS	La Matrice del tempo®: Eliminare le cose poco importanti per gestire il tempo efficacemente	7 Habits® Signature 4.0	 10 minuti	Tutti scelgono come trascorrere ogni momento della propria vita. Impara a investire il tuo tempo dove conta davvero. <ul style="list-style-type: none"> Sviluppare una cultura della pianificazione, preparazione e prevenzione. Eliminare le distrazioni dalle priorità principali. 			
	Tiranno o strumento: Domina la tecnologia, non farti sopraffare	Le 5 Scelte®	 6 minuti	Il Dr. Edward Hallowell discute il corretto rapporto tra persone e tecnologia. <ul style="list-style-type: none"> Evitare di essere dominati dalla tecnologia. 			
	Pianificazione settimanale: Tre step per migliorare la produttività personale	7 Habits® Signature 4.0	 6 minuti	Prendersi del tempo per pianificare la settimana prima che inizi può fare la differenza in termini di efficacia. Impara i tre passaggi della pianificazione settimanale. <ul style="list-style-type: none"> Avere il controllo del proprio calendario di attività per assicurarsi che le priorità principali abbiano il massimo impegno. 			
	Pianificazione settimanale Q2: Connettersi ai propri ruoli ed obiettivi	Le 5 Scelte®	 5 minuti	Una panoramica delle tre fasi della pianificazione settimanale Q2 per raggiungere i tuoi obiettivi. <ul style="list-style-type: none"> Uscire dalla modalità dell'urgenza per passare alla modalità Q2 attraverso la pianificazione settimanale Q2. 			









PROBLEM SOLVING

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
FRANKLINCOVEY INSIGHTS	Muhammad Yunus: Come cambiare il mondo	<i>Great Leaders, Great Teams, Great Results</i>	 11 minuti	Il premio Nobel per la pace Mohammed Yunus ha fondato il movimento per il microcredito che ha sollevato milioni di persone dalla povertà. La sua storia ti sprona a trovare modi nuovi per risolvere problemi difficili. <ul style="list-style-type: none"> Trovare soluzioni innovative ai problemi. 		●	●
	Paradigmi: Cambiare il proprio mindset per cambiare i propri risultati	<i>7 Habits® Signature 4.0 and 6 Critical Practices™</i>	 6 minuti	La differenza tra successo e fallimento spesso sta nel modo in cui vedi il problema. Stephen R. Covey ti insegnerà a superare le ipotesi formulate e pensare in modo più produttivo. <ul style="list-style-type: none"> Affrontare con successo il cambiamento e l'ambiguità. Mettere in discussione le supposizioni nascoste. 	●	●	●
	Polizia preventiva: Prevenire le crisi prima che si presentino	<i>7 Habits®</i>	 9 minuti	A Richmond, nella Columbia Britannica, la polizia lavora tanto per prevenire il crimine quanto per risolverlo. Impara come anticipare lo sviluppo delle crisi. <ul style="list-style-type: none"> Anticipare e prevenire le crisi. Affrontare i problemi alla radice. 	●	●	●











LEADERSHIP STRATEGICA

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
EXCELERATORS	Building Process Excellence	<i>Great Leaders, Great Teams, Great Results</i>	 60 minuti SOLO INGLESE	Imparerai come funzionano i grandi sistemi e come consentano risultati sistematici e prevedibili. <ul style="list-style-type: none"> Trasformare buoni processi in grandi processi. 		●	●
	Orientamento a Creare e condividere Vision e Strategia (2.0)	<i>I 4 Ruoli Essenziali®</i>	 15 minuti	Questo modulo include un video di presentazione e alcuni pre-work per prepararti alla sessione presenziale, live-online o ai moduli OnDemand del corso Creare e condividere visione e strategia.		●	●
	Orientamento a Introduzione ai 4 Ruoli Essenziali della Leadership (2.0)	<i>I 4 Ruoli Essenziali®</i>	 15 minuti	Questo modulo include un video di presentazione e alcuni lavori preliminari per la sessione presenziale, live-online o ai moduli OnDemand del corso Introduzione ai 4 Ruoli Essenziali della Leadership.		●	●
	Orientamento ai 4 Ruoli essenziali della Leadership (2.0)	<i>I 4 Ruoli Essenziali®</i>	 15 minuti	Questo modulo fornisce un'anteprima del contenuto del corso ed è progettato per prepararti alla sessione presenziale, live-online o ai moduli OnDemand del corso I 4 Ruoli Essenziali della Leadership.		●	●
	Orientamento a Liberare il potenziale del team attraverso il coaching (2.0)	<i>I 4 Ruoli Essenziali®</i>	 15 minuti	Questo modulo include un video di presentazione e alcuni pre-work per prepararti alla sessione presenziale, live-online o ai moduli OnDemand del corso Liberare il potenziale attraverso il coaching.		●	●
	I 4 Ruoli Essenziali della Leadership - Implementation Plan (2.0)	<i>I 4 Ruoli Essenziali®</i>	 15 minuti	Per aiutarti ad implementare ciò che hai imparato, questo modulo contiene alcune istruzioni e strumenti online fondamentali per qualsiasi leader.		●	●
	I 4 Ruoli Essenziali Parte 1: Introduzione (2.0)	<i>I 4 Ruoli Essenziali®</i>	 30 minuti	Ci sono quattro ruoli che i leader svolgono e che sono altamente predittivi del successo. Vengono definiti essenziali perché quando i leader guidano sé stessi e i loro team in linea con questi ruoli, pongono le basi per una leadership efficace.		●	●


LEADERSHIP STRATEGICA (CONTINUA)

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
EXCELERATORS	I 4 Ruoli Essenziali Parte 3: Creare e condividere vision e strategia di team (2.0)	<i>I 4 Ruoli Essenziali®</i>	 30 minuti	Ogni grande leader ha bisogno di comunicare la propria visione in un modo tale da incoraggiare gli altri ad aiutarlo a realizzarla.		●	●
	I 4 Ruoli Essenziali Parte 7: Liberare il potenziale del team attraverso il coaching (2.0)	<i>I 4 Ruoli Essenziali®</i>	 30 minuti	Riconoscere e coltivare il talento deve essere uno sforzo consapevole per qualsiasi leader di successo. I leader più efficaci utilizzano le capacità di coaching ogni giorno per migliorare le prestazioni, risolvere i problemi e sviluppare la carriera dei membri del proprio team.		●	●
	I 4 Imperativi dei grandi leader: Essere leader nell'era del Knowledge worker	<i>Great Teams, Great Leaders, Great Results</i>	 60 minuti SOLO INGLESE	Le organizzazioni che vogliono trattenere i loro migliori dipendenti devono avere leader che comprendano il paradigma radicalmente nuovo da cui opera il knowledge worker. Questa formazione insegna ai leader le basi per pensare, agire e guidare attraverso questo nuovo paradigma.		●	●
FRANKLINCOVEY INSIGHTS	A.P. Pension: Costruire un linguaggio comune	<i>7 Habits Leader Implementation</i>	 5 minuti	Costruire un linguaggio comune che rafforzi le 7 abitudini nella tua organizzazione. • Incorporare il linguaggio delle 7 abitudini nell'organizzazione. • Essere un esempio e rafforzare le 7 abitudini.		●	●
	Birchwood Auto: Essere un esempio dell'applicazione delle 7 abitudini	<i>7 Habits Leader Implementation</i>	 6 minuti	Questo video mostra come i leader efficaci sono modelli delle 7 abitudini in tre modi specifici: definiscono il tipo di leader che vogliono essere, vivono le 7 abitudini nella loro vita quotidiana e si sforzano di migliorare continuamente cercando feedback continui. • Essere un esempio e rafforzare le 7 abitudini.		●	●
	Centiro: Creare un Sistema operativo 7 Habits	<i>7 Habits Leader Implementation</i>	 6 minuti	Comprendi l'impatto dell'avere le 7 abitudini come sistema operativo. • Incorporare le 7 abitudini nell'organizzazione. • Essere un modello e rafforzare le 7 abitudini.		●	●
	Il Modello di Coaching	<i>I 4 Ruoli Essenziali®</i>	 7 minuti	Un coaching efficace porta a parlare meno, evitare di offrire soluzioni e dedicarsi all'ascolto per arrivare alla comprensione. Ascolta queste conversazioni per determinare come puoi aiutare il tuo team a sentirsi ascoltato e autorizzato a prendere le decisioni giuste.		●	●
	Copa Airlines: Creare una strategia chiara e coinvolgente	<i>I 4 Ruoli Essenziali®</i> 6 Regole Fondamentali®	 7 minuti	Coinvolgere ogni membro del team può essere una sfida. In Copa Airlines i dipendenti parlano di come si sentono responsabili di una strategia di successo. • Allineare il lavoro individuale alla strategia generale.		●	●
	Efficaci incontri 1 to 1	<i>6 Regole Fondamentali™</i>	 5 minuti	Tenere regolari incontri 1 to 1 può creare un ambiente di fiducia, così come far scoprire ai membri del team qual è il loro livello di coinvolgimento e cosa sta influenzando le loro prestazioni sul lavoro. Questo video include cinque suggerimenti su come rendere efficaci i tuoi incontri 1 to 1.		●	●
	Everest	<i>I 4 Ruoli Essenziali®</i>	 13 minuti	Erik Weihenmayer, il primo uomo cieco a scalare l'Everest, condivide una storia dove la leadership appare nelle situazioni più improbabili, dove la fiducia e la capacità di lavorare insieme verso un obiettivo comune assicurano il successo di fronte alle avversità.		●	●










LEADERSHIP STRATEGICA (CONTINUA)

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
FRANKLIN COVEY INSIGHTS	Dare Feedback	<i>I 4 Ruoli Essenziali®</i>	 4 minuti	Uno dei modi in cui possiamo garantire che le persone siano valorizzate è attraverso feedback e coaching regolari, sebbene queste due cose siano ben diverse. Mentre guardi questo video, pensa a quanto efficacemente fornisci feedback e chi potrebbe averne bisogno oggi.		●	●
	Henderson Civic: Rendere le 7 Habits parte della propria cultura	<i>7 Habits Leader Implementation</i>	 6 minuti	In questo breve video si discute dei modi in cui le 7 abitudini vengono rafforzate nella cultura di una comunità cittadina. • In che modo i leader rafforzano le 7 abitudini?		●	●
	Potenziale nascosto	<i>I 4 Ruoli Essenziali®</i>	 5 minuti	Il virtuoso violinista Joshua Bell suona in un'affollata stazione della metropolitana durante l'ora di punta mattutina e quasi nessuno lo nota. Come leader, occorre guardare oltre la confusione per vedere il potenziale e il talento.		●	●
	La legge del raccolto: Principi per un successo a lungo termine	<i>7 Habits</i>	 10 minuti	Questo video applica le lezioni senza tempo di una fattoria intenta ad ottenere grandi risultati sia a breve che lungo termine. • Pensare oltre il breve termine. • Essere orientato ai principi.	●	●	●
	Mary Kay: Implementare le 7 Habits	<i>7 Habits Leader Implementation</i>	 6 minuti	In questo video si apprende come l'ufficio di Shanghai di Mary Kay abbia implementato le 7 abitudini e integrato queste convinzioni fondamentali nella propria cultura. • Incorporare le 7 abitudini nell'organizzazione.		●	●
	Maturity Continuum®: Le Vittorie Private precedono le Vittorie Pubbliche	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 5 minuti	Questo video introduce il Continuum della Maturità, spiegando i livelli di maturità, le 7 abitudini e le vittorie private e pubbliche. • Diventare altamente efficaci mentre si praticano le 7 abitudini.	●	●	●
	Minera Del Norte: Impegnarsi verso le 7 abitudini	<i>7 Habits Leader Implementation</i>	 7 minuti	Questo video mostra l'impatto sia professionale che personale dell'implementazione delle 7 abitudini in un'organizzazione. • Comprendere l'impatto dell'attuazione delle 7 abitudini.		●	●
	I principi governano: Non sei tu a guidare, i principi guidano	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 7 minuti	I principi sono senza tempo e universali. Questo video mostra che puoi controllare le tue azioni, ma le conseguenze di tali azioni sono controllate dai principi. • Avere consapevolezza che i principi sono delle costanti. • I comportamenti efficaci si basano su principi sani che non cambiano mai.	●	●	●
	Corsa al Polo: Come (o come non) portare un team alla vittoria	<i>The Speed of Trust®</i>	 10 minuti	L'epica corsa del 1911 tra due team per raggiungere il Polo Sud impartisce lezioni importanti su come creare una squadra vincente e su come non riuscirci. • Sviluppare uno spirito di squadra.		●	●
	Fiducia personale	<i>The 4 Essential Roles®</i>	 7 minuti	Se non ti fidi di te stesso, non potrai aspettarti che gli altri si fidino di te. L'autore Stephen R. Covey illustra come la fiducia inizia con i 4 cardini della credibilità.		●	●









LEADERSHIP STRATEGICA (CONTINUA)

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
FRANKLIN COVEY INSIGHTS	Shea Homes: L'impegno del leader	<i>7 Habits Leader Implementation</i>	 6 minuti	Questo video mostra l'impatto sia professionale che personale dell'implementazione delle 7 abitudini in un'organizzazione. • Comprendere l'impatto dell'attuazione delle 7 abitudini.		●	●
	I 4 Ruoli Essenziali di un Leader	<i>The 4 Essential Roles®</i>	 4 minuti	Essere un leader non è semplicemente una posizione: è una Scelta. Scopri di più sui 4 Ruoli Essenziali della Leadership e su come inquadrare le attività e le decisioni attorno a questi obiettivi assicurati il successo del tuo team.		●	●
	Il Change Model	<i>Le 6 Regole Fondamentali®</i>	 6 minuti	Sebbene tutti abbiano la capacità di cambiare comportamento, raramente lo fanno. Quando comprendi il modello di cambiamento, puoi aiutare le persone a superare le turbolenze a breve termine, in modo che possano ottenere benefici a lungo termine.		●	●
	I Dabbawalas	<i>The 4 Essential Roles®</i>	 7 minuti	Come consegnare 5.000 pranzi caldi ogni giorno in una città con milioni di persone che utilizzano solo risorse limitate? I Dabbawala di Mumbai lo fanno da più di un secolo, diventando un modello di processo efficace che fa invidia al mondo moderno.		●	●
	La gallina dalle uova d'oro: Bilanciare il pensiero a breve e lungo termine	<i>7 Habits</i>	 11 minuti	Stephen R. Covey definisce ciò che le persone efficaci fanno in modo diverso: ottengono risultati oggi in un modo tale da ottenerne di ottimi domani. • Pensare oltre il breve termine. • Evitare di sacrificare il futuro per guadagni immediati.	●	●	●
	La necessità di una narrazione strategica	<i>I 4 Ruoli Essenziali®</i>	 4 minuti	Conoscere la strategia ed essere in grado di comunicarla efficacemente sono due cose diverse. Se non aiuti gli altri a comprendere il contesto strategico in modo chiaro e conciso, potresti non riuscire a ottenere l'aiuto di cui hai bisogno per raggiungere i tuoi obiettivi.		●	●
	Abbiamo scelto di andare sulla luna	<i>I 4 Ruoli Essenziali®</i>	 4 minuti	In questo storico discorso del 1962, il presidente John F. Kennedy espone la sua motivante visione sull'esplorazione spaziale. La sua dichiarazione, secondo cui gli Stati Uniti sarebbero andati sulla luna entro la fine del decennio, è ricordata per aver dato il via ad un'era di grande innovazione.		●	●
	Western Digital: Costruire un team altamente efficace	<i>7 Habits Leader Implementation</i>	 8 minuti	Questo video mostra come un team altamente efficace, con le 7 abitudini come sistema operativo, abbia risposto ad una difficile crisi. • Preparare la propria squadra per il futuro.		●	●
	Cos'è la cultura?	<i>I 4 Ruoli Essenziali®</i>	 3 minuti	La cultura è una funzione della credibilità di un leader. In questo video imparerai di più su cos'è la cultura e cosa serve per influenzare quella intorno a te.		●	●
	Wooden: Di cosa sono fatti i grandi leader	<i>7 Habits for Managers®</i>	 9 minuti	Con una serie di vittorie senza eguali da decenni, John Wooden della UCLA è stato definito il "più grande allenatore di basket di tutti i tempi". Nel video Wooden insegna i principi per una grande leadership, basata su carattere e attenzione per le persone.		●	●




TALENT DEVELOPMENT

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
EXCELERATORS	Cercare il genio	<i>Multipliers®</i>	 30 minuti	Ognuno ha qualcosa che fa naturalmente bene. I Multipliers cercano questo genio naturale e aiutano gli altri a contribuire con le loro abilità uniche, in modi che vengano visti e apprezzati. <ul style="list-style-type: none"> Esplorare come riconoscere il genio in ognuno e utilizzare questi punti di forza per tutti. 		●	●
	Multipliers in Azione	<i>Multipliers®</i>	 30 minuti	Diventare un Multiplier intenzionale è possibile e si estende a situazioni che esulano dalle relazioni dirette o con il manager. Scopri quanto è facile diventare un Multiplier intenzionale e pianifica i primi passi per creare più momenti moltiplicatori con i tuoi team.		●	●
	Offrire grandi sfide	<i>Multipliers®</i>	 30 minuti	I Multipliers invitano le persone ad andare oltre ciò che sanno fare normalmente. Inquadrano le sfide con domande che costringono le persone a impiegare pienamente intelligenza e capacità. <ul style="list-style-type: none"> Scoprire come offrire opportunità di crescita che espandano l'intelligenza e le capacità del proprio team. 		●	●
	Regola 2: Tenere regolari incontri 1 to 1	6 Regole Fondamentali®	 30 minuti	Il modo in cui i leader interagiscono con i membri del team ha un impatto significativo sui livelli di coinvolgimento. Ogni interazione che i leader hanno influenza il modo in cui i collaboratori scelgono di impiegare sforzi ed energie. I regolari incontri 1 to 1 possono aiutare a liberare il talento e il contributo di ogni individuo.		●	●
	L'effetto Multipliers	<i>Multipliers®</i>	 30 minuti	I migliori leader sviluppano il talento. Scopri come modificare il tuo comportamento e creare un effetto moltiplicatore che amplifichi l'intelligenza e le capacità dei membri del tuo team.		●	●
	Liberare il talento del tuo team: Tre conversazioni essenziali per sviluppare il team	<i>Great Leaders, Great Teams, Great Results</i>	 60 minuti SOLO INGLESE	Per liberare il talento della nuova generazione e ottenere risultati, i leader devono avere una nuova mentalità, competenze e strumenti. <ul style="list-style-type: none"> Impegnarsi in conversazioni significative che consentono ai membri del team di contribuire con il proprio talento alle esigenze dell'organizzazione. 		●	●
FRANKLINCOVEY INSIGHTS	Emma Brandon: Coinvolgere noi stessi per raggiungere il successo	<i>Great Leaders, Great Teams, Great Results</i>	 10 minuti	Nominata "miglior boss della Gran Bretagna", Emma Brandon è una normale supervisor infermieristica che ha consentito al suo staff di dare il massimo e con il massimo impegno. <ul style="list-style-type: none"> Comprendere i talenti e le capacità degli altri. 		●	●
	Get Better: Guarda l'albero, non solo il seme	<i>Get Better</i>	 4 minuti	Sei rapido nel decidere che qualcuno non ha le capacità che servono? Lavora per riconoscere il potenziale negli altri e incoraggiali a raggiungerlo.	●	●	●
	Multipliers intenzionali	<i>Multipliers®</i>	 6 minuti	Quando i leader si concentrano nel tirare fuori il meglio dagli altri, costruiscono un'intelligenza virale collettiva nei loro team e nelle loro organizzazioni.		●	●
	Accendere la fiamma: Fare coaching agli altri per accendere la loro fiamma	<i>7 Habits Managers®</i>	 5 minuti	Un buon coaching non significa solo trasmettere competenze ma anche aiutare gli altri a vedere il proprio potenziale. Stephen R. Covey parla della persona che ha acceso la sua autostima e dato un suo scopo alla vita. <ul style="list-style-type: none"> Costruire la fiducia degli altri. Sfruttare il potenziale. 		●	●































TALENT DEVELOPMENT (CONTINUA)

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
FRANKLIN COVEY INSIGHTS	Cercare il genio	<i>Multipliers®</i>	 5 minuti	I migliori leader trovano il genio naturale delle persone. Invece di chiedere: "Questa persona è intelligente?" i leader devono chiedere: "In che modo questa persona è intelligente?"		●	●
	I momenti Multiplier	<i>Multipliers®</i>	 6 minuti	I moltiplicatori si sforzano di rendere ogni interazione unica per tirare fuori il meglio dagli altri.		●	●
	Offrire grandi sfide	<i>Multipliers®</i>	 6 minuti	Offrendo sfide più grandi i leader aiutano le persone ad andare oltre ciò che pensavano di poter fare.		●	●
	Insegnate: Vedere il potenziale in noi stessi e negli altri	<i>Great Leaders, Great Teams, Great Results</i>	 15 minuti	La commovente storia di due donne disabili che hanno rifiutato di credere ai propri limiti e insieme hanno dato un grande e duraturo contributo al mondo. • Creare un clima in cui dare il massimo. • Sfruttare il proprio potenziale.		●	●
	Il Call Center: Puoi trasformare i ruoli che svolgi	<i>Le 5 Scelte®</i>	 5 minuti	Uno sguardo su come un dipendente in prima linea ha trasformato il suo ruolo professionale. • Imparare a trasformare il proprio ruolo per fare la differenza.	●	●	●
	La prossima onda	<i>Multipliers®</i>	 7 minuti	I moltiplicatori trovano il genio naturale delle persone e creano lo spazio giusto per far crescere quel genio.		●	●
	Ampliare la responsabilità nel modo giusto	<i>Multipliers®</i>	 4 minuti	Come ti si sente quando accetti una sfida più grande? Potrebbe non essere semplice, ma c'è molto da guadagnare.		●	●
	Il Paradigma della persona a tutto tondo: Liberare tutte le capacità di una persona	<i>Great Leaders, Great Teams, Great Results</i>	 9 minuti	La maggior parte delle persone ha molto più talento di quanto richieda il proprio lavoro. Stephen R. Covey spiega come liberare le capacità di ogni persona del team. • Sfruttare i propri talenti e le proprie capacità.		●	●




TEAM BUILDING

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
EXCELEATORS	Creare spazio per gli altri	<i>Multipliers®</i>	 30 minuti	I multipliers creano spazio per gli altri fornendo un ambiente sicuro in cui possano lavorare al meglio e imparare dagli errori. Scopri come creare il giusto equilibrio tra sicurezza e alti standard che consentono alle persone di fare del loro meglio.		●	●
	The Diversity Advantage: Far leva sulle diversità per ottenere grandi risultati	<i>Diversity</i>	 60 minuti SOLO INGLESE	Creare un ambiente di lavoro che consideri ogni dipendente unico e in grado di dare un contributo insostituibile. • Aumentare la comprensione e acquisire una fiducia più profonda mentre si comunica in modo più produttivo.		●	●
	Unconscious Bias Parte 2: Coltivare Connessioni (2.0)	<i>Unconscious Bias</i>	 30 minuti	Solo quando coltivi connessioni significative puoi vedere i bias passati e dare valore alle persone intorno a te. Coltivare connessioni richiede equilibrio tra empatia e curiosità. • Usare curiosità ed empatia per ascoltare e valutare prospettive diverse.	●	●	●











TEAM BUILDING (CONTINUA)

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
FRANKLINCOVEY INSIGHTS	Tutti noi	<i>Unconscious Bias</i>	 5 minuti	Spesso vedi chi ti circonda in termini di pregiudizi e identità. Cosa succede quando superi questi bias e capisci che cos'hai in comune con quelle persone? • Trovare contatti con persone che si pensa possono essere diverse.			
	Creare spazio per gli altri	<i>Multipliers®</i>	 5 minuti	Quando i leader danno agli altri uno spazio che promuove il pensiero e azioni coraggiose, le persone danno il loro meglio.			
	Tutti sono importanti: L'importanza di coinvolgere tutte le persone del team	<i>Introduzione a Project Management Essentials</i>	 3 minuti	Comprendi l'importanza della responsabilità e dell'impegno in modo divertente! • Ritenersi reciprocamente responsabili. • Aumentare il coinvolgimento.			
	Mauritius: Costruire un grande team basandosi sulla diversità	<i>7 Habits®</i>	 16 minuti	L'isola di Mauritius ospita una popolazione incredibilmente diversificata, che è riuscita però a costruire una cultura armoniosa che prende il meglio che tutti hanno da dare. • Sostenere un trattamento equo per tutti. • Valutare prospettive diverse.			
	Più di ciò che vedi	<i>Unconscious Bias</i>	 3 minuti	Un luogo di lavoro privo di pregiudizi è un luogo di lavoro in cui le persone possono dare il meglio di sé. • Riconoscere e valorizzare le capacità di tutti coloro che ci circondano.			
	Fiducia Organizzativa: Migliorare continuamente i progressi organizzativi	<i>La Velocità della Fiducia®</i>	 7 minuti	Un team medico impara da una fonte inaspettata come trasformare i suoi processi di lavoro. • Adottare una mentalità di miglioramento continuo. • Imparare rapidamente come risolvere nuovi problemi.			
	Get Better: Accresci il tuo conto corrente emozionale	<i>Get Better</i>	 4 minuti	Rischi di andare in rosso o addirittura fallire in una delle tue relazioni? Aspira a investire costantemente nelle tue relazioni importanti.			
	Get Better: Usa solo occhiali funzionanti	<i>Get Better</i>	 6 minuti	Hai mai scoperto che la tua "verità" non era poi così vera? Sii disposto a esplorare altre prospettive per migliorare i rapporti di lavoro.			

FIDUCIA/INTEGRITÀ

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
	Leader alla velocità della fiducia Parte 1: Le radici della fiducia (2.0)	<i>La Velocità della Fiducia®</i>	 30 minuti	Comprendere l'impatto della fiducia sui costi e sulla velocità. Costruire il proprio caso personale per spiegare perché ci si può fidare.			




FIDUCIA/INTEGRITÀ (CONTINUA)

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
EXCELEATORS	Leader alla velocità della fiducia Parte 2: Fiducia personale (2.0)	La Velocità della Fiducia®	 30 minuti	Migliorare l'efficacia e la produttività personale aumentando la fiducia. • Evitare i costi di una scarsa fiducia e come creare autostima. • Ripristinare la fiducia con gli altri e agire con integrità.		●	●
	Leader alla velocità della fiducia Parte 3: Fiducia relazionale (2.0)	La Velocità della Fiducia®	 30 minuti	Crea fiducia all'interno di un team e migliora i risultati complessivi. • Risolvere i conflitti, responsabilizzare gli altri e migliorare i rapporti commerciali. • Ottenere risultati di business attraverso una maggiore fiducia.		●	●
	Leader alla velocità della fiducia Parte 4: Fiducia organizzativa (2.0)	La Velocità della Fiducia®	 30 minuti	Consenti al team di avere successo aumentando la fiducia all'interno della tua organizzazione. • Fare leva sulla fiducia all'interno dei team di lavoro e delle organizzazioni. • Imparare come allineare i sistemi interni.		●	●
	Leader alla velocità della fiducia Parte 5: Fiducia mercato e sociale (2.0)	La Velocità della Fiducia®	 30 minuti	Fare la differenza in modo più ampio poiché la fiducia che costruisci in te stesso, nelle tue relazioni e nella tua organizzazione si diffonde nel mercato e persino nella società.		●	●
	Orientamento a Ispirare una cultura della fiducia (2.0)	I 4 Ruoli Essenziali®	 15 minuti	Questo modulo include un video di introduzione e alcuni pre-work per prepararti a partecipare alle sessioni presenziali, live-online o ai moduli OnDemand del corso Ispirare una Cultura della Fiducia.		●	●
	I 4 Ruoli Essenziali Parte 2: Ispirare una Cultura della Fiducia (2.0)	I 4 Ruoli Essenziali®	 30 minuti	I leader credibili hanno carattere e competenza e danno forma a una cultura di elevata fiducia. La tua credibilità come leader dipende dal fatto che lavori consapevolmente per migliorare il tuo carattere e le tue competenze.		●	●
FRANKLINCOVEY INSIGHTS	Unconscious Bias Parte 1: Identificare i Bias (2.0)	Unconscious Bias	 30 minuti	Identificare i bias è il primo passo per affrontare i bias dannosi, consci o inconsci. Il bias esiste in tutti a causa di come funziona il nostro cervello. Di conseguenza, ognuno di noi deve essere consapevole dei propri bias e del modo in cui influiscono sulle decisioni che prendiamo. • Comprendere i bias inconsci e riconoscere il loro impatto su comportamento e risultati	●	●	●
	Get Better: Comportati in modo da essere credibile	Get Better	 5 minuti	Hai mai provato a risolvere un problema solo con il tuo comportamento? Non funziona. Devi, invece, agire basandoti sul carattere e la competenza per guadagnarti la fiducia.	●	●	●
	Contraffare la propria cultura	I 4 Ruoli Essenziali®	 5 minuti	Il comportamento di un leader ha un impatto enorme sulla cultura del suo team, buono o cattivo che sia. È fondamentale che i leader utilizzino comportamenti ad elevata fiducia per avere un impatto positivo sulla loro cultura.		●	●
	Credibilità: L'impatto della credibilità personale	La Velocità della Fiducia®	 4 minuti	In questo video vedrai una dimostrazione dell'impatto potente e duraturo che la credibilità personale ha sulla vita degli altri. • Osservare l'importanza e l'impatto della credibilità personale.		●	●







FIDUCIA/INTEGRITÀ (CONTINUA)

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
FRANKLINCOVEY INSIGHTS	Conto Corrente Emozionale: Piccole cose si sommano a grandi cose	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 7 minuti	Il conto corrente emozionale (CCE) rappresenta la quantità di fiducia in una relazione. In questo video Stephen R. Covey fornisce esempi di depositi al CCE, che creano e ripristinano la fiducia. Presenta anche dei prelievi che diminuiscono la fiducia nelle relazioni. <ul style="list-style-type: none">Rafforzare le relazioni e migliorare la comunicazione effettuando depositi sul conto corrente emozionale.Evitare ritiri che danneggino le relazioni e ostacolino la comunicazione.			
	Il cervello e i bias	<i>Unconscious Bias</i>	 7 minuti	Il modo in cui il nostro cervello lavora per elaborare tutte le informazioni che incontra contribuisce ad un pensiero prevenuto. <ul style="list-style-type: none">Capire perché si hanno dei pregiudizi e cosa si possa fare a riguardo.			
	Get Better: Analizza le tue vere motivazioni	<i>Get Better</i>	 5 minuti	Hai creato involontariamente una finalità nascosta? Impegnati a stabilire chiare intenzioni che portino a contributi positivi.			
	Get Better: Estendere la fiducia	<i>Get Better</i>	 4 minuti	La tua naturale tendenza è fidarti o essere sospettoso? Lavora per dare fiducia con generosità e saggezza.			
	Estendere la fiducia: Il moltiplicatore della performance	La velocità della fiducia®	 5 minuti	Estendere la fiducia può moltiplicare le performance, coinvolgendo i cuori e le menti delle persone. <ul style="list-style-type: none">Esplorare l'effetto moltiplicatore quando si estende la fiducia.			
	Get Better: Trova il volume giusto	<i>Get Better</i>	 5 minuti	Hai mai visto uno dei tuoi punti di forza iniziare a lavorare contro di te? Impara a riconoscere quando e come "abbassare il volume" su determinati punti di forza.			
	Consigli di investimento: Come distruggere la tua credibilità	La velocità della fiducia®	 4 minuti	Questo video illustra l'elevato rischio che corre la tua credibilità quando hai bassi standard etici. <ul style="list-style-type: none">Agire in linea con i valori organizzativi.Agire con correttezza e integrità.			
	Pizza Turnaround: Aumentare la fiducia del mercato	La velocità della fiducia®	 7 minuti	Dai un'occhiata alle scelte coraggiose che l'azienda Domino's Pizza ha intrapreso per ripristinare la fiducia dei propri clienti. <ul style="list-style-type: none">Migliorare la propria reputazione.			
	Propensione alla fiducia: Una questione di cuore	La velocità della fiducia®	 6 minuti	Un'elevata propensione alla fiducia può portare a risultati migliori. <ul style="list-style-type: none">Esplorare i vantaggi della creazione di una cultura basata sulla fiducia.			

FIDUCIA/INTEGRITÀ (CONTINUA)

FRANKLIN COVEY INSIGHTS	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
	Fiducia relazionale: 13 Modi per rafforzare le relazioni	La Velocità della Fiducia	 6 minuti	Più importante di "Di chi ti fidi?" è "Chi si fida di te?" L'autore Stephen R. Covey individua 13 comportamenti che creano relazioni di fiducia. • Creare fiducia dimostrando alti livelli di integrità. • Ripristinare la fiducia essendo sinceri e correggendo i torti.		●	●
	Ripristinare la fiducia (A): Parte 1 e 2: Tre condizioni per ripristinare la fiducia	La Velocità della Fiducia®	 11 minuti	Sam e Tim descrivono cosa hanno fatto per ripristinare la fiducia nelle loro relazioni chiave. • Scoprire le conseguenze della perdita di fiducia di un collega o di un familiare. • Imparare a riconquistare la fiducia.		●	●
	Ripristinare la fiducia (B): Parte 1 e 2: Tre condizioni per ripristinare la fiducia	La Velocità della Fiducia®	 10 minuti	Andre e Fukumi descrivono l'impegnativo processo di ripristino della fiducia una volta persa. • Scoprire le conseguenze della perdita della fiducia di un collega o di un familiare. • Imparare a riconquistare la fiducia.		●	●
	See-Speak-Behave: Le 3 Dimensioni della fiducia	La Velocità della Fiducia®	 5 minuti	Il modello Vedere-Parlare-Comportarsi è un modello semplice e pratico per creare fiducia in tre dimensioni interdipendenti. • Scoprire come il modello Vedere-Parlare-Comportarsi aiuta a creare fiducia.		●	●
	Fiducia Personale: Come costruire la credibilità personale	La Velocità della Fiducia®	 9 minuti	Se non puoi fidarti di te stesso, non potrai aspettarti che gli altri si fidino di te. L'autore Stephen R. Covey illustra come la fiducia inizia dai 4 Cardini della Credibilità. • Dimostrare buona volontà e integrità. • Portare risultati.		●	●
	Le tre trappole dei Bias	Unconscious Bias	 5 minuti	Ci sono tre circostanze comuni che inducono il cervello a prendere delle scorciatoie che portano a comportamenti prevenuti. Queste trappole dei bias sono alla radice dei pregiudizi più comuni. • Riconoscere le tre trappole dei bias e imparare a prevenirle.	●	●	●
	La competenza critica della Leadership: La Fiducia	La Velocità della Fiducia®	 4 minuti	La fiducia è una risorsa che puoi creare e molto più velocemente di quanto pensi. • Scoprire come la fiducia sia la competenza critica che può trasformare i manager in leader.		●	●
	L'alto costo della bassa fiducia: L'impatto dell'etica in ambito lavorativo	La Velocità della Fiducia®	 4 minuti	Questo video calcola l'immenso costo della mancanza di integrità in ambito lavorativo, con uno sguardo all'etica. • "Fare ciò che si dice" e tener fede ai propri valori. • Mostrare empatia e rispetto per gli altri.		●	●
	L'effetto onda: L'effetto di una strategia basata sulla fiducia	La Velocità della Fiducia®	 7 minuti	Guarda come una strategia basata sulla fiducia da parte di un'azienda abbia portato vantaggi per tutti. • Una strategia di fiducia può avere un effetto a catena su un'intera comunità.		●	●
	La velocità della fiducia: La mancanza di fiducia limita il progresso	La Velocità della Fiducia®	 7 minuti	L'attuale crisi di fiducia ha aumentato i costi per tutti. Puoi guadagnare dividendi aumentando la tua affidabilità. • Dimostrare integrità di fronte ai dilemmi etici. • Estendere la fiducia agli altri.		●	●














VISION/SCOPO

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
EXCELERATORS	Chiarire lo scopo e la strategia del team: Allineare il team per raggiungere il successo	<i>Great Leaders, Great Teams, Great Results</i>	 60 minuti SOLO INGLESE	La chiarezza a tutti i livelli è fondamentale per il successo di un'organizzazione. <ul style="list-style-type: none"> Acquisire una chiara comprensione dello scopo e di come il lavoro del team si inserisca nella strategia e nella missione dell'organizzazione. 		●	●
	Regola 1: Sviluppare un mindset da leader	6 Regole Fondamentali®	 30 minuti	Un'introduzione alle 6 regole fondamentali, al concetto di mindset di un leader e al modo più efficace per vedere il suo ruolo e le sue responsabilità. I leader devono essere consapevoli che la mentalità cambia quando si guida il proprio team per raggiungere obiettivi in linea con le priorità organizzative.		●	●
FRANKLINCOVEY INSIGHTS	80° Compleanno: Sviluppare una potente Mission Statement	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 7 minuti	Lo sviluppo di una potente mission personale ti aiuterà a prendere decisioni quotidiane migliori e a muoverti nella giusta direzione. <ul style="list-style-type: none"> Pensare oltre il breve termine. Abbracciare la propria mission personale. 	●	●	●
	A.B. Combs: Rinforzare i 7 Habits	<i>7 Habits Leader Implementation</i>	 6 minuti	Questo video mostra come i leader altamente efficaci creano un ambiente in cui le 7 abitudini vengono rinforzate ovunque. <ul style="list-style-type: none"> Creare un sistema operativo per la propria organizzazione. 		●	●
	Inizia con la fine in testa: La creazione mentale precede la creazione fisica	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 5 minuti	Iniziare con la fine in testa significa iniziare ogni impresa con un risultato chiaramente definito, oltre che determinare lo scopo della tua vita. Quali risultati vuoi per la tua vita? Questo dà uno scopo e un significato alle tue azioni. <ul style="list-style-type: none"> Definire i risultati prima di agire e vivere secondo una mission statement personale. 	●	●	●
	Inizi: Il cambiamento reale inizia da noi	<i>7 Habits® Signature 4.0</i>	 4 minuti	Comincia oggi a vivere le 7 abitudini, anche se significa solo sceglierne una particolarmente interessante su cui lavorare. Non arrenderti. Quando vedi un miglioramento, spostati in un'altra area e vedrai risultati immediati. <ul style="list-style-type: none"> Sperimentare un vero cambiamento e un progresso entusiasmante scegliendo anche solo un'abitudine, continuando a lavorarci su per poi spostarsi sulle altre. 	●	●	●

VISION/SCOPO (CONTINUA)

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
FRANKLINCOVEY INSIGHTS	Scelte: C'è potere nel fare delle scelte	Le 5 Scelte®	 7 minuti	Una riflessione avvincente e piena di speranza sul tuo potere di scegliere. • Riflettere sulle proprie scelte e su come diventare straordinari.	●	●	●
	Contributo: Definire il proprio scopo in ambito lavorativo	Le Velocità della fiducia®	 5 minuti	Un video ispirazionale che sottolinea l'importanza di definire uno scopo come elemento di motivazione per le persone e i team, per poter raggiungere risultati e obiettivi che sembravano impossibili.		●	●
	Scoperta di un carattere: Trovare passione e scopo nella vita	7 Habits Managers®	 15 minuti	I problemi economici avevano fatto perdere d'animo il grande scrittore inglese Charles Dickens, fino a quando non riscoprì lo scopo della sua vita. Come trovi passione e scopo nel tuo lavoro? • Coinvolgere passione e scopo. • Abbracciare la propria missione personale.	●	●	●
	Ruoli Straordinari: Trasformare i propri ruoli, trasformare la propria vita	Le 5 Scelte®	 7 minuti	Una discussione su come puoi trasformare la tua vita trasformando il tuo ruolo con il commento del Dr. Heidi Halvorson e del Dr. Dean Collinwood. • Definire i pochi ruoli più importanti nella vita odierna che devono ricevere gli sforzi maggiori.	●	●	●
	Landfill Harmonic: Usare l'ordinario per creare qualcosa di straordinario	7 Habits® Signature 4.0	 7 minuti	Quando le persone con una visione e uno scopo riciclano i rifiuti per creare strumenti musicali, una comunità di bambini beneficia di questa sinergia e impara ad eseguire una musica meravigliosa. La sinergia è possibile anche quando le condizioni sono molto difficili.	●	●	●
	Vivi, ama, impara, lascia un'eredità: Identifica i tuoi valori	7 Habits®	 5 minuti	I grandi team vivono grazie ad un insieme di forti valori. Questo video aiuta le persone a definire i valori che consentono loro di avere successo individualmente e come squadra. • Definire una serie di valori fondamentali. • "Passare dalle parole ai fatti".	●	●	●
	Capolavoro: Porta il meglio che sai dare in vita	7 Habits® Signature 4.0	 5 minuti	Se la vita fosse un dipinto e tu fossi l'artista quale capolavoro creeresti? Con colori e dettagli vivaci questo video ispira a immaginare la creazione della tua vita e poi realizzarla, darle vita. • Definire cosa si vuole dalla carriera. • Massimizzare le opportunità.	●	●	●
	Get Better: Interpreta al meglio i tuoi ruoli	Get Better	 5 minuti	Il successo in un'area della tua vita non arriva mai a scapito di un'altra? Assicurati di identificare i tuoi ruoli più critici e il contributo che vuoi dare in ciascuno di essi.	●	●	●
	Radici dell'efficacia: Coltivare le radici	7 Habits® Signature 4.0	 5 minuti	L'efficacia è radicata nel carattere ed è un processo di crescita e sviluppo. Proprio come un albero maestoso ha forti radici, essere veramente efficaci dipende dalla forza del tuo carattere, da quelle che sono le tue radici. • Lavorare sulla costruzione del proprio carattere per diventare efficace. • Iniziare da sé stessi.	●	●	●

VISION/SCOPO (CONTINUA)

	TITOLO	CORSO	DURATA	OBIETTIVI	PEP	AAP	AAP+
FRANKLIN COVEY INSIGHTS	L'arte della Trasformazione: Come vedi te stesso	Le 5 Scelte®	 7 minuti	Un adolescente "ribelle" ha trasformato la sua vita cambiando il modo in cui si vedeva. • Scoprire come un ruolo può essere trasformato da ordinario a straordinario.			
	Il mondo di Tony: Il Project Management Framework	Introduzione al Project Management Essentials	 4 minuti	Questo video presenta Tony mentre viene assegnato ad un nuovo progetto. Serve anche per introdurre il Project Management Framework. • Imparare un framework per migliorare la gestione dei propri progetti.			
	Trasformazione: Il cambiamento inizia da te	7 Habits® Signature 4.0	 7 minuti	Il cambiamento inizia da te. Una volta trovata la tua voce, condividila con gli altri per ispirare il cambiamento e creare nuove opportunità. • Scoprire come si avvia il cambiamento e si influenzano gli altri nel contribuire a creare infinite possibilità.			
	La posta in gioco	Le 5 Scelte®	 4 minuti	Un breve filmato motivazionale si interroga su come sarebbe stato il nostro mondo senza i grandi contributi del passato ... e del futuro! • Riflettere su ciò che è in gioco a causa delle scelte fatte.	