

Marketing, vendite e comunicazione: i corsi People per sviluppare competenze strategiche e commerciali

Corsi di Marketing, Vendite e Comunicazione



#peopleacademy

PEOPLE
#valorealavoro

Marketing, vendite e comunicazione:
i corsi People per sviluppare competenze
strategiche e commerciali

In un mercato sempre più competitivo, le aziende hanno bisogno di competenze capaci di collegare strategia, comunicazione, relazione con il cliente e sviluppo commerciale.

Marketing, vendite e comunicazione non possono più essere considerate attività separate. Oggi lavorano insieme per comprendere il mercato, valorizzare l'offerta, costruire relazioni durature con i clienti e generare nuove opportunità di business.

Per questo People Academy ha sviluppato l'area formativa Marketing, Vendite & Comunicazione: una raccolta di percorsi pensati per aziende, manager, team marketing, reti vendita, responsabili commerciali e professionisti che desiderano rafforzare competenze strategiche, operative e digitali.

Un'area formativa per costruire valore sul mercato

I corsi dell'area Marketing, Vendite & Comunicazione aiutano le aziende a lavorare su tre dimensioni fondamentali:

- strategia, brand e piano marketing
- [REDACTED]
- vendite, relazione commerciale e sviluppo business

L'obiettivo è fornire strumenti concreti per leggere il mercato, definire il posizionamento dell'offerta, comunicare in modo più efficace, rafforzare la relazione con il cliente e migliorare i risultati commerciali.

Strategia, brand e piano marketing

[REDACTED]

Sono percorsi utili per chi desidera acquisire metodo, analisi e strumenti per trasformare gli obiettivi aziendali in azioni di marketing più chiare, coerenti e misurabili.

Comunicazione digitale e social media

La comunicazione d'impresa oggi passa anche dalla capacità di integrare canali tradizionali e digitali.

I corsi dedicati a comunicazione digitale, web marketing, social media marketing e social media communication aiutano le aziende a sviluppare una presenza online più coerente, costruire contenuti efficaci, monitorare i risultati e rafforzare la relazione con il pubblico.

Vendite, relazione commerciale e sviluppo business

La vendita moderna richiede metodo, ascolto, capacità consulenziale e attenzione al valore generato per il cliente.

In questa area rientrano corsi dedicati alla vendita consulenziale, al social selling, all'up selling e cross selling, alla pianificazione commerciale e alla gestione di squadre di vendita.

Sono percorsi pensati per migliorare l'organizzazione commerciale, valorizzare il portafoglio clienti e sviluppare nuove opportunità di business.

Dal singolo corso al percorso formativo

Ogni corso può essere proposto come intervento a catalogo oppure inserito in un percorso formativo personalizzato.

Attraverso il Metodo People, l'azienda può partire dall'analisi dei propri fabbisogni, individuare gli obiettivi formativi e costruire un percorso coerente con ruoli, competenze da sviluppare e risultati attesi.

Scopri l'area Marketing, Vendite & Comunicazione

L'area Marketing, Vendite & Comunicazione di People Academy è pensata per accompagnare le aziende nello sviluppo di competenze oggi sempre più centrali: strategia, comunicazione, relazione con il cliente, canali digitali e capacità commerciale.

[Scopri tutti i corsi disponibili](#)



Soft Skills & Management: le competenze trasversali che fanno crescere persone, team e aziende

Soft Skills & Management: le competenze trasversali che fanno crescere persone, team e aziende

#peopleacademy

PEOPLE
#valorealavoro



**Soft Skills & Management:
competenze che fanno crescere persone e aziende**

Nel mondo del lavoro di oggi, le competenze tecniche non bastano più. Le aziende hanno bisogno di persone capaci di

comunicare con chiarezza, collaborare in modo efficace, gestire il tempo, affrontare problemi complessi e accompagnare il cambiamento.

Per questo People Academy ha creato l'area **Soft Skills & Management**, dedicata ai percorsi formativi pensati per aziende, manager, team leader e gruppi di lavoro che vogliono sviluppare competenze concrete e immediatamente applicabili nel contesto professionale.

Perché le soft skills sono sempre più importanti in azienda

Le soft skills sono competenze trasversali che incidono direttamente sulla qualità delle relazioni, sull'organizzazione del lavoro e sulla capacità delle persone di contribuire agli obiettivi aziendali.

Comunicare meglio, gestire un confronto, motivare un team, pianificare le attività o affrontare un cambiamento non sono abilità accessorie: sono leve fondamentali per migliorare clima aziendale, produttività e collaborazione.

In un contesto sempre più dinamico, investire nella formazione soft skills significa aiutare le persone a lavorare meglio insieme e supportare l'organizzazione nella gestione delle sfide quotidiane.

L'area Soft Skills & Management di People Academy

L'area **Soft Skills & Management** raccoglie percorsi formativi progettati per rispondere alle esigenze più frequenti delle aziende.

I primi corsi disponibili sono:

- **Comunicazione efficace e negoziazione**
- **Leadership e People Management**
- **Time Management e produttività**
- **Problem Solving e pensiero critico**
- **Team Building e collaborazione**
- **Change Management e adattabilità**

Ogni percorso può essere organizzato in aula, online live, in modalità blended o direttamente presso l'azienda cliente.

Comunicazione, leadership e gestione del tempo: le basi per lavorare meglio

La comunicazione efficace è uno degli elementi centrali nelle relazioni professionali. Saper ascoltare, dare feedback, gestire obiezioni e negoziare in modo costruttivo permette di ridurre incomprensioni e conflitti.

La leadership, invece, aiuta manager e team leader a guidare le persone con maggiore consapevolezza, valorizzando competenze, motivazione e responsabilità.

Anche il time management è una competenza essenziale: imparare a distinguere urgenze e priorità, pianificare le attività e ridurre dispersioni consente di lavorare con maggiore efficacia e sostenibilità.

Problem solving, team building e change management

Le aziende affrontano ogni giorno problemi, decisioni e cambiamenti. Per questo è importante sviluppare un approccio strutturato al problem solving, capace di trasformare criticità e complessità in opportunità di miglioramento.

Il team building contribuisce a rafforzare collaborazione, senso di appartenenza e allineamento sugli obiettivi comuni.

Il change management, infine, aiuta persone e organizzazioni ad affrontare i cambiamenti senza subirli, riducendo resistenze e favorendo coinvolgimento, adattabilità e responsabilizzazione.

Dal catalogo al percorso formativo

People Academy non propone solo corsi a catalogo, ma percorsi formativi adattabili agli obiettivi dell'azienda, al ruolo dei partecipanti e al contesto organizzativo.

Ogni intervento può essere personalizzato partendo dall'analisi dei fabbisogni formativi, dalla definizione degli obiettivi e dalla scelta della modalità più adatta.

L'obiettivo è costruire esperienze formative concrete, coinvolgenti, coerenti con le esigenze aziendali e orientate a risultati misurabili.

Scopri i corsi Soft Skills & Management

L'area Soft Skills & Management è il primo passo per costruire percorsi di crescita dedicati a persone, team e organizzazioni.

[Scopri tutti i corsi disponibili e richiedi informazioni](#)

Comunicazione **d'impresa**

nell'era digitale: perché formarsi oggi fa la differenza

#peopleacademy

PEOPLE
#valorealavoro

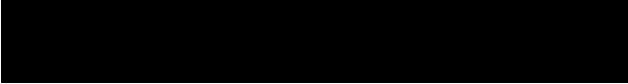


Comunicazione d'impresa nell'era digitale:
perché formarsi oggi fa la differenza

La comunicazione aziendale non è più soltanto uno strumento di supporto. Oggi rappresenta una leva strategica che influisce sulla reputazione, sulla capacità di attrarre clienti, sulla relazione con i collaboratori e sul posizionamento complessivo dell'impresa sul mercato.

Nell'era digitale, comunicare bene significa molto più che "essere presenti online". Significa costruire messaggi chiari, coerenti e riconoscibili, saper scegliere i canali giusti, valorizzare la propria identità aziendale e sviluppare una relazione continua con i propri interlocutori.

Per questo motivo, la **comunicazione d'impresa nell'era digitale** è diventata un ambito su cui le aziende non possono più improvvisare.



Le imprese si muovono in un contesto caratterizzato da cambiamenti rapidi, nuove tecnologie, nuovi linguaggi e aspettative sempre più alte da parte di clienti, partner e collaboratori. In questo scenario, la comunicazione non riguarda solo il marketing, ma entra in gioco in ogni fase della vita aziendale.

Una comunicazione efficace aiuta a:


- rafforzare l'identità del brand;
- migliorare la percezione dell'azienda;
- rendere più chiari prodotti, servizi e valori;
- creare coerenza tra comunicazione interna ed esterna;
- sostenere la crescita commerciale e relazionale.

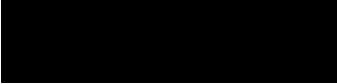
Oggi, chi comunica in modo generico rischia di non emergere. Chi invece sviluppa consapevolezza, metodo e competenze riesce a trasformare la comunicazione in un vero vantaggio competitivo.

Comunicazione digitale non vuol dire solo social

Spesso si pensa che la comunicazione digitale coincida con i social network. In realtà, il tema è molto più ampio. Rientrano in questo ambito anche il sito web, le newsletter, i contenuti informativi, la comunicazione commerciale, la gestione dell'immagine aziendale online e il modo in cui l'impresa si presenta ai propri pubblici.

Ogni punto di contatto contribuisce a costruire una percezione. Per questo è fondamentale che l'azienda impari a comunicare in modo ordinato, professionale e coerente, evitando dispersioni, improvvisazioni o messaggi disallineati.





Investire in un percorso formativo dedicato alla comunicazione d'impresa significa aiutare l'azienda a sviluppare una visione più chiara e una maggiore capacità di presidiare la propria presenza sul mercato.

Un corso su questo tema può aiutare manager, imprenditori e collaboratori a:

- comprendere il ruolo strategico della comunicazione;
- migliorare il tono e la chiarezza dei messaggi;
- scegliere strumenti e canali più adatti agli obiettivi;
- integrare comunicazione, marketing e relazione con il cliente;
- leggere meglio i cambiamenti del contesto digitale.

La formazione non serve solo ad apprendere nozioni, ma a costruire un approccio più consapevole e adatto alla realtà aziendale.

Un tema centrale per aziende che vogliono evolvere

Le organizzazioni che vogliono crescere hanno bisogno di competenze trasversali, aggiornate e capaci di accompagnare il cambiamento. La comunicazione rientra pienamente tra queste.

Formarsi su questi aspetti significa rendere l'impresa più forte, più leggibile all'esterno e più efficace nel dialogo con il mercato. Vuol dire anche valorizzare le persone che ogni giorno rappresentano l'azienda, online e offline.

Il supporto di People per la formazione aziendale

People affianca le aziende nella costruzione di percorsi formativi pensati per rispondere a bisogni concreti, con un approccio orientato allo sviluppo delle competenze e alla crescita organizzativa.

All'interno della propria offerta formativa, People dedica spazio anche ai temi della **comunicazione, del marketing e delle competenze trasversali**, con percorsi personalizzabili in base al contesto aziendale, agli obiettivi e al target dei partecipanti.

In uno scenario in cui comunicare bene è sempre più decisivo, investire nella formazione significa dare all'azienda strumenti reali per affrontare il presente e costruire il futuro con maggiore consapevolezza.

Vuoi portare questo tema nella tua azienda?

Se vuoi approfondire un percorso dedicato alla **comunicazione d'impresa nell'era digitale**, People può aiutarti a individuare la soluzione formativa più adatta alla tua realtà aziendale.

[Contattaci per conoscere i percorsi disponibili e costruire insieme un intervento su misura.](#)

Avviso 4/2025 Fondimpresa: 5 milioni di euro per la formazione sull'Intelligenza Artificiale

Formazione finanziata per

accompagnare l'innovazione digitale delle imprese

L'Intelligenza Artificiale sta trasformando in modo profondo i modelli organizzativi, i processi produttivi e l'erogazione dei servizi. Per supportare le aziende in questo percorso di cambiamento, **Fondimpresa ha pubblicato l'Avviso 4/2025**, mettendo a disposizione **5 milioni di euro** per la formazione sulle competenze legate all'Intelligenza Artificiale.

L'obiettivo dell'Avviso è favorire un'adozione **consapevole, efficace e responsabile dell'IA**, sostenendo piani formativi che accompagnino investimenti reali in soluzioni tecnologiche innovative.



A chi si rivolge l'Avviso 4/2025 Fondimpresa

L'Avviso è rivolto alle **aziende aderenti a Fondimpresa** che stanno sviluppando o implementando progetti basati su tecnologie di Intelligenza Artificiale, anche integrate con altri strumenti digitali.

I progetti devono introdurre **cambiamenti significativi**:

- nei processi produttivi
- nell'organizzazione aziendale
- nell'erogazione dei servizi
- nella gestione dei processi interni ed esterni

La formazione del personale deve essere parte integrante del progetto di innovazione.

Interventi esclusi dal finanziamento

Non sono ammessi:

- interventi di miglioramento marginale o manutentivo
- semplici incrementi di capacità produttiva senza reale apporto dell'IA
- corsi limitati all'addestramento operativo sull'utilizzo di software standard di Intelligenza Artificiale

L'Avviso mira allo **sviluppo di competenze strategiche**, non al solo utilizzo di strumenti.

Le aree tematiche finanziabili

I Piani Formativi possono svilupparsi su una o più delle seguenti aree:

- Strategia e governance dell'Intelligenza Artificiale
- Progettazione, architetture e UX IA
- Sviluppo e integrazione di soluzioni IA
- Operazioni e service management IA

- Sicurezza, compliance e gestione dei rischi IA
- Dati, conoscenza e qualità per l'IA
- Gestione dei progetti, portafoglio e miglioramento continuo

Un approccio strutturato che consente alle aziende di governare l'innovazione tecnologica in modo sostenibile.

Il supporto di People S.p.A.

People S.p.A., ente qualificato da Fondimpresa, affianca le aziende in tutte le fasi del percorso:

- analisi dei fabbisogni formativi
- progettazione del Piano Formativo
- gestione amministrativa e rendicontazione
- realizzazione degli interventi formativi

Un supporto completo per trasformare la formazione finanziata in un vero vantaggio competitivo.

☐ Vuoi sapere se la tua azienda può accedere all'Avviso 4/2025 Fondimpresa?

[Contattaci per una valutazione preliminare senza impegno.](#)

Caratteristiche delle azioni formative

Ogni azione formativa può prevedere:

- durata minima di **8 ore**

- durata massima di **100 ore**

Sono privilegiate metodologie flessibili e personalizzate:

- action learning
- coaching
- affiancamento operativo
- training on the job

La formazione può essere erogata anche in **FAD sincrona**.

Tutti i percorsi prevedono **valutazione finale dell'apprendimento** e rilascio di attestazioni e certificazioni delle competenze, in conformità alla normativa regionale.

Regime di aiuti

I contributi dell'Avviso 4/2025 sono concessi secondo:

- regime **de minimis**
- Regolamento UE n. **651/2014**

I Piani possono essere presentati da:

- Enti qualificati da Fondimpresa
 - Aziende aderenti, in forma aziendale o interaziendale
-

Formazione e politiche attive del lavoro: cosa cambia dopo il GOL e perché investire oggi sulle competenze

Negli ultimi anni il programma GOL – Garanzia di Occupabilità dei Lavoratori ha rappresentato uno degli strumenti più rilevanti per accompagnare persone e imprese nei processi di riqualificazione e reinserimento professionale. Oggi, con l'avvicinarsi della conclusione del ciclo PNRR, si apre una nuova fase di riflessione sul futuro delle politiche attive del lavoro e sul ruolo strategico della formazione.

Questo tema è stato al centro dell'incontro istituzionale **"Nuove sfide per la formazione e le politiche attive del lavoro dopo GOL"**, svoltosi il **20 gennaio 2026** presso la **Camera dei Deputati**, occasione di confronto tra rappresentanti delle istituzioni, enti accreditati e operatori del settore.

Il dibattito non riguarda esclusivamente il destino dei finanziamenti pubblici, ma una questione più ampia e strutturale: **come garantire continuità, qualità e impatto reale ai percorsi di crescita delle competenze**, in un mercato del lavoro in continua trasformazione.

Dal confronto istituzionale avviato a livello nazionale sono emersi alcuni punti chiave:

- la necessità di rendere la formazione sempre più **mirata ai fabbisogni reali** delle persone e delle imprese;
- il valore di percorsi che non si limitino all'erogazione di ore formative, ma che **accompagnino concretamente**

l'occupabilità;

- l'importanza di rafforzare la **collaborazione tra enti accreditati, istituzioni e sistema produttivo.**

In questo scenario, la formazione non può essere considerata una risposta emergenziale, ma una **leva strutturale di politica del lavoro**, capace di sostenere transizioni professionali, aggiornamento continuo e competitività territoriale.

People S.p.A. opera da anni in questo contesto come ente accreditato, con un approccio che integra orientamento, politiche attive e formazione, ponendo la persona al centro del percorso e lavorando in sinergia con il tessuto economico locale.

L'esperienza maturata sul campo conferma che i modelli più efficaci sono quelli capaci di coniugare **qualità progettuale, attenzione alle competenze emergenti e accompagnamento nel tempo**, superando una logica puramente amministrativa degli interventi.

Il futuro delle politiche attive richiede quindi visione, responsabilità condivisa e capacità di progettare oggi soluzioni sostenibili per il lavoro di domani.

People continuerà a contribuire a questo percorso, promuovendo una cultura della formazione come investimento strategico per le persone, le imprese e il territorio.

Comunicazione assertiva sul lavoro: come gestire

conversazioni difficili senza conflitti

Nel lavoro quotidiano, le conversazioni difficili sono inevitabili.

Feedback da dare, errori da affrontare, richieste da rifiutare, confini da chiarire, aspettative da riallineare: sono tutti momenti che, se gestiti male, possono generare tensioni, conflitti e cali di motivazione.

In questi contesti, la **comunicazione assertiva** diventa una competenza fondamentale. Non solo per evitare lo scontro, ma per costruire relazioni professionali più sane, efficaci e orientate ai risultati.

#peopleacademy

PEOPLE
#valorealavoro



Perché le conversazioni difficili sono così frequenti in azienda?

Perché le conversazioni difficili sono così frequenti in azienda

Le organizzazioni sono fatte di persone, obiettivi, ruoli e

responsabilità diverse.

Questo significa che prima o poi emergono:

- incomprensioni
- aspettative non allineate
- errori operativi
- carichi di lavoro eccessivi
- richieste percepite come ingiuste

Evitare il confronto non risolve il problema: spesso lo amplifica.

Affrontarlo in modo aggressivo, invece, danneggia le relazioni.

È qui che entra in gioco l'assertività.

Quando manca l'assertività: cosa succede davvero

In assenza di una comunicazione assertiva, le persone tendono a muoversi su due estremi:

- **comunicazione passiva**
→ si evita il confronto, si accumula frustrazione, si dice "sì" anche quando si vorrebbe dire "no"
- **comunicazione aggressiva**
→ il messaggio passa, ma il rapporto si deteriora, creando resistenze e conflitti

Entrambe le modalità hanno un costo elevato in termini di clima, collaborazione e performance.

Comunicazione assertiva: il giusto equilibrio

La comunicazione assertiva permette di:

- esprimere il proprio punto di vista con chiarezza
- rispettare l'altro senza rinunciare a sé
- affrontare situazioni complesse in modo costruttivo
- mantenere relazioni professionali solide

Per approfondire i principi e le caratteristiche dell'assertività, puoi leggere anche il nostro articolo dedicato alla [comunicazione assertiva](#)

In questo articolo, invece, ci concentriamo sull'**applicazione pratica** dell'assertività nelle conversazioni più delicate.

Le conversazioni difficili più comuni sul lavoro

Alcuni esempi tipici:

- dare un feedback negativo
- segnalare un errore o una mancanza
- dire "no" a una richiesta non sostenibile

- gestire un collaboratore demotivato
- affrontare un conflitto latente
- chiarire ruoli e responsabilità

In tutti questi casi, il modo in cui comunichiamo è tanto importante quanto il contenuto del messaggio.

Tecniche di comunicazione assertiva per gestire conversazioni difficili

□ 1. Separare il comportamento dalla persona

Concentrarsi sui fatti, non sui giudizi personali.

□ 2. Usare messaggi in prima persona

“Quando succede questo, io mi trovo in difficoltà” è più efficace di “Tu sbagli sempre”.

□ 3. Essere chiari e specifici

Ambiguità e mezze frasi aumentano il rischio di incomprensioni.

□ 4. Ascoltare attivamente

L'assertività non è solo esprimersi bene, ma anche comprendere

l'altro.

□ 5. Definire confini e aspettative

Dire "no" in modo assertivo è una forma di responsabilità, non di rifiuto.

Il ruolo della formazione nello sviluppo dell'assertività

La comunicazione assertiva non è un talento innato: è una competenza che si può allenare.

La formazione permette di:

- riconoscere i propri automatismi comunicativi
- sperimentare nuove modalità di confronto
- gestire l'emotività nei momenti critici
- acquisire strumenti pratici da usare subito

Nel catalogo formativo People, l'assertività viene sviluppata come competenza chiave per migliorare relazioni, clima di lavoro ed efficacia professionale.

Perché investire sull'assertività conviene alle aziende

Le aziende che lavorano su queste competenze ottengono:

- meno conflitti interni
- maggiore chiarezza nei ruoli

- migliori relazioni tra manager e collaboratori
- maggiore responsabilizzazione
- un clima organizzativo più sano

Comunicare meglio significa lavorare meglio.

Gestire conversazioni difficili in modo assertivo non significa evitare il confronto, ma affrontarlo con consapevolezza, rispetto ed efficacia.

People S.p.A. accompagna aziende, manager e team nello sviluppo di queste competenze attraverso percorsi formativi mirati, integrabili in piani personalizzati e finanziabili.

[□ Scopri il nostro approccio alla formazione aziendale](#)

Resilienza, positività e consapevolezza di sé: le competenze chiave per affrontare il lavoro di oggi

Il mondo del lavoro è cambiato profondamente: ritmi accelerati, incertezza, pressione sui risultati e trasformazioni continue richiedono alle persone qualcosa in più delle sole competenze tecniche.

Oggi, la vera differenza la fanno le **competenze interiori**:

- la capacità di reagire alle difficoltà,
- di mantenere un atteggiamento costruttivo,

□ di conoscersi e gestirsi con equilibrio.

In questo contesto, **resilienza, positività e consapevolezza di sé** diventano competenze strategiche per il benessere delle persone e la sostenibilità delle organizzazioni.



Perché la resilienza è una competenza fondamentale

La resilienza non è “resistere a tutto”, ma saper affrontare le difficoltà senza perdere efficacia e motivazione.

Nel lavoro quotidiano significa:

- gestire stress e pressione
- affrontare cambiamenti organizzativi
- reagire agli imprevisti
- trasformare le difficoltà in occasioni di crescita

Le aziende che investono su questa competenza sviluppano persone più autonome, responsabili e capaci di adattarsi.

Il ruolo della positività nel lavoro

La positività non è ottimismo ingenuo, ma **un atteggiamento mentale consapevole** che aiuta a:

- mantenere lucidità anche nei momenti complessi
- rafforzare la motivazione
- migliorare le relazioni professionali
- favorire collaborazione e clima positivo

Allenare la positività significa migliorare l'approccio alle sfide quotidiane e ridurre il rischio di demotivazione e burnout.

Consapevolezza di sé: la base di ogni crescita

La consapevolezza di sé permette alle persone di:

- riconoscere emozioni e reazioni
- individuare i propri punti di forza e aree di miglioramento
- gestire meglio relazioni e conflitti
- prendere decisioni più efficaci

Nel contesto aziendale, persone più consapevoli sono anche più affidabili, responsabili e orientate al risultato.

Investire su resilienza, positività e consapevolezza di sé significa investire su persone più forti, motivate e capaci di affrontare il cambiamento. People S.p.A. accompagna le aziende nello sviluppo di queste competenze attraverso percorsi formativi su misura, integrabili anche in piani finanziati.

[Chiedi info a People S.p.A.](#)

Il percorso formativo People

Il corso **“Resilienza, positività e consapevolezza di sé”**, presente nel catalogo formativo People, è progettato per sviluppare queste competenze in modo concreto e applicabile.

Obiettivi del corso:

- rafforzare la capacità di affrontare le difficoltà
- sviluppare una mentalità positiva e costruttiva
- aumentare la consapevolezza personale
- migliorare benessere e performance lavorativa

Il percorso utilizza una metodologia esperienziale, con esercitazioni pratiche, riflessioni guidate e strumenti immediatamente applicabili.

A chi è rivolto il corso?

- Manager
- Team Leader

- Collaboratori
- Professionisti

Tutte le persone che vogliono migliorare equilibrio, efficacia e qualità del lavoro.

Imparare a delegare per crescere: la competenza che ogni Manager dovrebbe sviluppare

Delegare non significa semplicemente “assegnare un compito”. Delegare è un processo manageriale complesso, strategico e profondamente legato alla capacità di guidare un team verso risultati più alti. Eppure, per molti Manager, la delega rimane una delle attività **più difficili da attuare**.

Secondo quanto emerge dal Catalogo Formativo People 2025, la delega rappresenta una delle competenze chiave per liberare tempo, energia e risorse mentali, permettendo ai Manager di concentrarsi davvero sul proprio ruolo di guida, direzione e supervisione.

In questo articolo approfondiamo perché delegare è fondamentale, quali sono gli errori più comuni e come un percorso formativo strutturato può aiutare a sviluppare questa capacità in modo efficace.



Perché delegare è così importante per i Manager?

Delegare è molto più che distribuire attività: è un atto di fiducia, di responsabilizzazione e di crescita reciproca.

I principali benefici della delega:

- Aumenta la produttività del team
- Permette al Manager di dedicarsi a strategia, decisioni e supervisione
- Sviluppa competenze e autonomia nei collaboratori
- Migliora il clima organizzativo e la motivazione

Quando la delega è fatta bene, l'effetto è duplice: il Manager cresce come leader e i collaboratori diventano più competenti, coinvolti e responsabili.

Gli ostacoli che rendono difficile il processo di delega

Il catalogo People evidenzia come la delega sia spesso ostacolata da fattori **razionali ed emotivi**.

Tra i più frequenti:

- Paura di perdere il controllo
- Timore di errori da parte del collaboratore
- Tendenza al perfezionismo
- Ansia nel “lasciar andare” alcune attività
- Difficoltà nel valutare competenze e potenziale dei collaboratori

Questi elementi rendono la delega un processo delicato, che richiede metodo, consapevolezza e allenamento.

Obiettivi del percorso «Imparare a delegare per crescere»

Il percorso formativo People sviluppa la delega come strumento di leadership attraverso tre dimensioni fondamentali:

□ 1. Capacità manageriali legate alla delega

- Analisi delle competenze del team
- Definizione di cosa delegare e cosa no
- Assegnazione chiara delle attività
- Accompagnamento e supporto continuo

- Monitoraggio regolare e feedback costruttivo

□ 2. Gestione della dimensione emotiva

- Gestione della frustrazione
- Riduzione del timore di perdere controllo
- Superamento dell'ansia da errore
- Crescita della fiducia nel team

□ 3. Responsabilizzazione e sviluppo dei collaboratori

- Favorire autonomia
- Identificare i talenti
- Costruire fiducia e senso di responsabilità
- Stimolare performance e crescita professionale

Cosa si apprende nel corso (il programma)

Il programma formativo include strumenti pratici e immediatamente applicabili:

- la delega come strumento di leadership
- cosa delegare: compiti, responsabilità, poteri
- analisi delle competenze dei collaboratori
- il processo di delega passo dopo passo
- pianificazione di verifiche e feedback
- come facilitare l'autonomia

- obiettivi chiari e condivisi
- casi pratici e colloqui di affidamento

Il percorso si svolge con un taglio **altamente esperienziale**, includendo role play, casi studio, autocasì e simulazioni guidate.

□ **A chi è rivolto?**

- Executive
- Manager
- Team Leader
che desiderano rafforzare le proprie competenze di leadership e migliorare le performance dei collaboratori.

Perché questo corso fa davvero la differenza

Delegare non è un talento innato: è una **competenza manageriale che si apprende**.

Un approccio strutturato permette al Manager di:

- liberare tempo per le attività strategiche
- far crescere le persone in modo misurabile
- aumentare efficienza, motivazione e responsabilità
- migliorare la qualità delle decisioni
- evitare sovraccarico, stress e micro-management

Il risultato finale è un team più autonomo, più competente e più coinvolto.

Vuoi approfondire o portare il corso nella tua azienda?

People S.p.A. progetta percorsi su misura per team, manager e organizzazioni di ogni dimensione. È possibile attivare il corso:

- in aula
- in azienda
- online
- come parte di un percorso manageriale personalizzato

[□ Contatta People Academy](#)

Formazione aziendale: perché oggi è l'investimento più strategico per le imprese

Come People S.p.A. può accompagnarti in un percorso formativo aziendale?

In un contesto economico in rapido cambiamento, in cui nuove tecnologie, normative e competenze emergono con velocità, le aziende non possono più limitarsi a “fare formazione”: devono **progettarla, integrarla e valorizzarla** come una leva strategica per la competitività.

Eppure, molte PMI e studi professionali vivono la formazione come un costo, un obbligo o un adempimento.

La verità?

La formazione è uno **dei pochi investimenti a ritorno certo**, purché sia svolta con metodo, su misura e con un partner che conosce davvero le dinamiche del lavoro.

People S.p.A., grazie alla sua esperienza come ente accreditato e partner delle imprese, accompagna le aziende in un percorso completo: dall'analisi dei fabbisogni alla progettazione, fino alla possibilità di **finanziare gran parte dei costi** attraverso fondi come **Ebiten**, fondi interprofessionali o bandi regionali.



Perché la formazione è un investimento strategico

.1.1 Incrementa la produttività

Le competenze aggiornate riducono errori, tempi morti e inefficienze operative. Team preparati lavorano meglio, più in autonomia e con maggiore sicurezza.

• 1.2 Migliora il benessere organizzativo

Formazione non significa solo trasferire contenuti: significa dare alle persone strumenti per **sentirsi competenti**, valorizzate e parte di un progetto più grande.

• 1.3 Rafforza la competitività

Soft skill, digitalizzazione, normativa, sicurezza: chi resta fermo oggi perde terreno, clienti e opportunità.

• 1.4 Attrae e fidelizza i talenti

Le persone cercano aziende che investono nella loro crescita. La formazione è uno dei principali elementi di **employer branding**.

Perché scegliere People S.p.A. come partner formativo

Un approccio concreto e su misura

La formazione non è standard: parte sempre da una **mappatura del fabbisogno**, specifica per ruolo e obiettivi aziendali.

Metodo delle “4C”

Tutti i percorsi vengono progettati secondo il modello People:

- **Concreti**
- **Coinvolgenti**
- **Coerenti** con gli obiettivi

- **Calcolabili** nei risultati

Accesso ai finanziamenti con Ebiten e fondi interprofessionali

People S.p.A. supporta l'azienda in:

- Scelta del fondo
- Stesura dei progetti
- Gestione documentale
- Rendicontazione

Il risultato?

□ Molta formazione può essere **a costo zero o quasi** per l'azienda.

Ampio catalogo formativo + corsi personalizzati

Oltre 70 corsi su:

- soft skills
- managerialità
- sicurezza
- competenze digitali
- vendite
- comunicazione
- lingue
- HR e amministrazione

Tutti adattabili ai diversi contesti aziendali.

Come funziona il percorso con People

- Analisi gratuita dei bisogni formativi
- Scelta dei corsi dal catalogo o progettazione ad hoc
- Verifica delle opportunità di finanziamento (Ebiten, fondi, bandi)
- Erogazione in aula, in azienda o online
- Report finale e certificazione delle competenze

Oggi non è più una scelta: è una strategia.

Formare significa **crescere**. E People S.p.A. è il partner giusto per farlo, con esperienza, metodo e la possibilità di accedere a finanziamenti che alleggeriscono l'investimento.

[□ Vuoi capire quali percorsi sono più utili per la tua azienda? Contattaci per un'analisi gratuita.](#)

Percorso Formativo Intelligenza Emotiva in Azienda

Nel contesto lavorativo moderno, parlare di **intelligenza emotiva in azienda** significa affrontare una delle competenze più strategiche per la crescita delle persone e delle organizzazioni. Non basta più il solo quoziente intellettivo: oggi il **quoziente emotivo (QE)** è un elemento decisivo per migliorare relazioni, benessere e performance.



Intelligenza Emotiva: la soft skill che trasforma le aziende

L'intelligenza emotiva è la capacità di riconoscere e comprendere le proprie emozioni e quelle degli altri, imparando a gestirle in modo positivo e a trasformarle in risorse utili per la comunicazione, la collaborazione e la leadership. Teorizzata negli anni '90, oggi rappresenta una **soft skill fondamentale** per manager, team leader e professionisti che vogliono guidare con empatia, prendere decisioni consapevoli e affrontare i cambiamenti con resilienza.

Perché sviluppare l'intelligenza emotiva

Le ricerche confermano che i team con alto livello di intelligenza emotiva:

- gestiscono meglio i conflitti interni,
- mostrano maggiore coinvolgimento e senso di appartenenza,
- riducono stress e turnover,
- aumentano produttività e capacità di innovazione.

In altre parole, la **leadership emotiva** non solo migliora il clima aziendale, ma diventa un vero e proprio vantaggio competitivo.

Il percorso formativo People

People S.p.A. propone un **percorso formativo sull'intelligenza emotiva in azienda** strutturato in tre fasi:

1. **Self assessment:** analisi iniziale per riconoscere le proprie emozioni e il loro impatto.
2. **Autoregolamentazione:** tecniche pratiche per gestire le emozioni e utilizzarle come guida nelle decisioni.
3. **Consapevolezza sociale:** sviluppo dell'empatia e della capacità di costruire relazioni positive e produttive.

Grazie al metodo People, basato sul modello delle **4C (Concreto, Coinvolgente, Coerente, Calcolabile)**, ogni percorso è progettato per essere misurabile nei risultati e adattabile alle esigenze delle aziende.

Investire nell'intelligenza emotiva significa investire nel **benessere organizzativo**, nella crescita delle persone e nella competitività dell'impresa. Un percorso strutturato può trasformare le emozioni in una risorsa per guidare i team, migliorare la comunicazione e generare valore duraturo.

[□ Vuoi portare l'intelligenza emotiva nella tua azienda?](#)