



Allegato B

Progetto di formazione e riqualificazione “Nuove competenze per accompagnare la nostra trasformazione”

Contenuti

[Handwritten signature]

1 Scenario e finalità.....	2
2 Competenze.....	3
3 Modalità di attuazione.....	4
4 Monitoraggio.....	5
5 Percorsi formativi.....	6
5.1 Prospetto riepilogativo.....	6
5.2 Descrizione dei percorsi.....	6
5.2.1 Nuovi Ingressi	6
5.2.2 Addetti Vendita	8
6 Durata.....	9



[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]





Handwritten signature

Handwritten signature



1. Scenario e finalità

La formazione rappresenta da sempre uno dei pilastri fondamentali della strategia di Bricocenter per accompagnare lo sviluppo delle persone (filosofia del "Collaboratore al centro"). Ogni persona viene considerata un talento e il suo sviluppo e la sua formazione sono fondamentali per il raggiungimento tanto degli obiettivi personali di crescita, quanto per quelli di tutta l'Azienda, nell'ottica di una soddisfazione comune.

L'Azienda investe sulla formazione continua e ne diffonde l'importanza, proponendo percorsi individuali, differenti per ruolo, la cui responsabilità è in primis della persona stessa. Per favorire e facilitare la fruizione e un'esperienza formativa di qualità mette a disposizione contenuti formativi on-line, con molteplici modalità e supporti.

La piattaforma Docebo, di Web Learning (WBL), e le community Workplace sono disponibili e fruibili da qualsiasi dipendente attraverso qualsiasi supporto (personal computer o cellulare aziendale in dotazione). I contenuti a disposizione sono sia interni su prodotti e servizi Bricocenter che esterni, per quanto concerne, per esempio, quelli legati alle tematiche di sicurezza. A tutto quanto sopra si aggiunge una offerta di corsi e formazione tradizionale, a distanza (webinar) o in aula, attualmente svolti in ottemperanza delle disposizioni di legge legate alla prevenzione della diffusione del SARS-CoV-2, organizzati in relazione alle necessità e alle tematiche di riferimento.

Alcuni percorsi sono costituiti da modalità miste di fruizione (blended) che affiancano l'apprendimento di aspetti più teorici (e-learning) a momenti di scambio, approfondimento e prova pratica (aule fisiche o a distanza).

È in questo contesto che si inquadra il progetto di formazione e di riqualificazione strutturato nell'ottica di fornire una linea guida che assicuri l'acquisizione delle competenze strategiche in accordo con gli obiettivi aziendali e le trasformazioni tecnologiche e digitali e del mercato in atto e in divenire.

Handwritten signature

Handwritten signature



Il progetto avrà l'obiettivo di:

- aggiornare alcune competenze esistenti
- sviluppare nuove competenze legate all'introduzione di nuovi strumenti digitali
- formare le nuove risorse inserite nei nostri negozi



I percorsi formativi verranno differenziati tra nuovi ingressi e collaboratori già in forze nella funzione Sales e garantiranno l'acquisizione di competenze quanto più idonee, utili e conformi alle mansioni che la risorsa stessa svolge o dovrà svolgere in linea con la strategia aziendale.

I piani formativi includeranno il percorso formativo minimo richiesto per l'acquisizione delle competenze.

2. Competenze

Considerata l'evoluzione del mercato e dei bisogni espressi dai clienti di cui al precedente punto 1, l'Azienda ha rilevato la necessità di adeguare le conoscenze di base e le competenze, attualmente non possedute o da aggiornare, dei propri collaboratori, rispetto a:

- Tecniche di vendita
- Tools digitali



3. Modalità di attuazione

A ciascuno dei collaboratori coinvolti sarà assegnato un percorso di formazione, fruibile nelle differenti modalità indicate al precedente punto 1., relativo al ruolo ricoperto. L'attuazione del percorso formativo verrà monitorata puntualmente attraverso tool di monitoraggio e reportistica digitale.

Durante tutta l'esecuzione del percorso formativo il Manager di riferimento svolgerà la funzione di Tutor, sia verificando lo stato di esecuzione del percorso, sia fungendo da punto di riferimento per qualsiasi supporto o difficoltà da parte del partecipante.

Tale funzione di tutoraggio si intende naturalmente costante e continua ma avrà comunque un momento formale che verrà documentato nell'incontro individuale annuale, per la valutazione delle performance, già previsto nel processo di "Progresso e Sviluppo", nel quale si fa anche un bilancio delle competenze acquisite fino a quel momento e si possono identificare insieme, se necessario, azioni migliorative.

Al termine del percorso formativo ogni partecipante sarà invitato all'esecuzione di un questionario finale che documenterà sia l'avvenuta esecuzione del piano, sia l'acquisizione delle relative competenze.

I partecipanti ai piani formativi riceveranno un attestato individuale che certificherà la conclusione con esito positivo del percorso di formazione con indicate le competenze acquisite.



5. Percorsi formativi

5.1 Prospetto riepilogativo

n°	titolo	ore	partecipanti
1	Nuovi ingressi funzione Sales	12h 35 min	10
2	Venditori	5h 20 min	200
		Totale	210

Alcuni percorsi formativi hanno durata pari a frazioni di ora perché corrisponde alla durata dei contenuti web learning.

5.2 Descrizione dei percorsi

5.2.1 Nuovi Ingressi

- Obiettivi (competenze da veicolare):
 - Percorso di OnBoarding: accompagnare l'ingresso dei nuovi collaboratori attraverso formazioni di base e obbligatorie, informazioni pratiche, policy aziendali, video di scoperta, utili a comprendere ed appropriarsi della cultura e della strategia aziendale sviluppando una maggior consapevolezza e una più rapida integrazione
 - Tools digitali: accelerare lo sviluppo digitale di Bricocenter attraverso la diffusione delle competenze legate all'utilizzo degli strumenti digitali, aziendali, di comunicazione e collaborazione.

- Organizzazioni coinvolte: Risorse Umane, Capi Settore, Direttori

- Ruoli: Sales





4. Monitoraggio

Oltre a quanto previsto al punto 3. a garanzia e certificazione della qualità del processo, le attività connesse alla realizzazione dei percorsi di formazione (analisi dei fabbisogni, scelta delle metodologie, definizione dell'impianto di monitoraggio) saranno gestite con il supporto di una società specializzata, accreditata per la formazione professionale, che avrà il compito di monitorare la realizzazione dei piani formativi attraverso la verifica documentale (anche in formato digitale/elettronico), la realizzazione dei sondaggi, interviste o sopralluoghi che avranno il duplice scopo di verifica ma anche di individuazione di eventuali azioni migliorative che saranno proposte.

ok
A

B

[Handwritten signature]



5.2.2 Addetti vendita

- Obiettivi (competenze da veicolare):
 - Tecniche di vendita: diffondere il nostro nuovo modello di servizio alla vendita attraverso lo sviluppo delle competenze orientate alla comprensione del bisogno Cliente e l'appropriazione di alcune tecniche utili per esprimere una proposta prodotto efficace.
 - Tools digitali: accelerare lo sviluppo digitale di Bricocenter attraverso la diffusione delle competenze legate all'utilizzo degli strumenti digitali, aziendali, di comunicazione e collaborazione.
- Organizzazioni coinvolte: Risorse Umane, Capi Settore, Direttori
- Ruolo: Addetti Vendita
- Distribuzione

Handwritten note: "Punti"

TOTALE risorse coinvolte: 200

FUNZIONE	n° RU	Sede
Sales (Addetti Vendita)	200	Milano (Pellegrino, Certosa) La Spezia Catania - Ognina Palermo Vertemate Cinisello Balsamo Falconara Padova Teramo (Colonnella) Frosinone Cagliari (S.Gilla) Ascoli L'Aquila Terni Perugia Lodi Forlì Melilli (Sr) Olgiate Castelletto Rivoli Torino - Cigna Viareggio Lucca Cremona



• Distribuzione

TOTALE risorse coinvolte:10

FUNZIONE	n° RU
Sales	10

• Contenuti:

Durata totale 12 ore e 35 min

PROGRAMMA	TITOLO CORSO	DURATA	TIPO
OnBoarding (11 h 35 min)	Codice etico e Gdpr	1h 25 min	WBL
	Sicurezza (Accordo stato regioni sicurezza e basici sicurezza)	8 h 5 min	
	La nostra Strategia, Cultura e Organizzazione	1h 6 min	
	Basici mestiere, amministrazione, relazione e prodotto	51 min	
	Tools digitali (di formazione, collaborazione e comunicazione)	8 min	
Tools digitali (1h)	Google Workspace	1h	WBL



• Contenuti:

Durata totale 5 ore e 20 minuti

PROGRAMMA	TITOLO CORSO	DURATA	TIPO
Tecniche di Vendita (4 h 20 min)	Storyselling parte 1 Storyselling parte 2 Role playing	1h 1h 20 min 2h	WBL
Tools digitali (1h)	Google Workspace	1h	WBL

6. Durata

Il piano ha la durata di 12 mesi dal 1/12/2020 al 30/11/2021

[Handwritten signatures and stamps]

[Signature]

[Signature]

[Signature]

[Signature]

[Stamp: CONSIGLIO REGIONALE DELLA LIGURIA]