

A close-up, shallow depth-of-field photograph of a person wearing a blue button-down shirt. The person's hands are visible, one resting on a silver laptop keyboard and the other holding a black tablet. A stack of papers is partially visible on the right side of the frame. The background is softly blurred, suggesting an office or study environment. The overall color palette is dominated by blues and greys, with a warm light source creating a soft glow on the right.

E - L E A R N I N G
C O U R S E F O R M E N T O R S

CORSO ONLINE DI MENTORING

Introduzione

Il corso è stato progettato per fornirti le competenze trasversali necessarie per padroneggiare il ruolo di MENTOR in un'azienda calzaturiera ed è suddiviso nei seguenti moduli:

1. Introduzione al mentoring
2. Capacità di insegnamento/dare istruzioni
3. Capacità comunicative
4. Capacità di team leading
5. Negoziazione

Questo corso ti offre l'opportunità di rafforzare e sviluppare le tue competenze di mentoring che, combinate con la tua esperienza tecnica, possono far emergere il potenziale di un nuovo arrivato e favorire la sua permanenza nel settore. Grazie a questo, si creeranno le condizioni ideali per un efficace supporto allo sviluppo del settore.

MODULO 1

INTRODUZIONE AL MENTORING

Descrizione/lezioni

Questo modulo ti offre l'opportunità di scoprire cos'è il mentoring e chi è il mentor, oltre che a comprendere il suo ruolo in relazione alla sua controparte: il mentee. Il modulo è così strutturato:

- *Lezione 1.1 Cos'è il mentoring?*
- *Lezione 1.2 Mentor e mentee: opportunità e sfide*

Risultati

Alla fine di questo modulo, sarai in grado di:

- Definire cos'è il mentoring e chi può essere considerato un mentor
- Comprendere la relazione tra "mentor" e "mentee"
- Individuare le opportunità e le sfide attuali nel processo di mentoring

MODULO 2

CAPACITÀ DI INSEGNAMENTO/DARE ISTRUZIONI

Descrizione/lezioni

Questo modulo ti offre l'opportunità di scoprire come scambiare in maniera efficace competenze e consigli con i tuoi mentee, tenendo conto delle loro diverse e specifiche esigenze personali. Il modulo è così strutturato:

- *Lezione 2.1 Condividere conoscenze e competenze*
- *Lezione 2.2 Mentoring intergenerazionale: dare consigli*
- *Lezione 2.3 Consapevolezza emotiva*

Risultati

Alla fine di questo modulo, sarai in grado di:

- Comprendere l'importanza dello scambio di informazioni tra mentor e mentee
- Capire cosa implica il mentoring intergenerazionale
- Avere un'idea generale sulle comuni caratteristiche individuali da tenere in considerazione quando dai istruzioni e consigli al tuo mentee
- Saper affrontare queste differenze individuali per trasmettere i messaggi in maniera efficace e costruttiva al tuo mentee

MODULO 3

CAPACITÀ COMUNICATIVE

Descrizione/lezioni

Questo modulo ti permette di sviluppare capacità comunicative efficaci al fine di padroneggiare le tue sessioni di mentoring. Questo modulo ti aiuterà, in qualità di persona esperta, a diventare un buon mentor e a insegnare e trasmettere le tue capacità comunicative e le tue conoscenze ai tuoi mentee. Il modulo è così strutturato:

- *Lezione 3.1 Cosa rende efficace la comunicazione?*
- *Lezione 3.2 Capacità comunicative - Parlare*
- *Lezione 3.3 Capacità comunicative - Ascoltare*
- *Lezione 3.4 Capacità comunicative - Fare domande e fornire un riscontro*

Risultati

Alla fine di questo modulo, sarai in grado di:

- Saper comunicare in modo efficace partendo da parametri solidi e teorie comunicative precise
- Imparare e sviluppare le tue capacità di conversazione e di ascolto attivo
- Fornire un riscontro efficace
- Porre le giuste domande, per un processo di mentoring efficace

MODULO 4

CAPACITÀ DI TEAM LEADING

Descrizione/lezioni

Questo modulo ti offre l'opportunità di acquisire informazioni tramite dei passaggi che puoi mettere in atto per la formazione di un team unito e produttivo, iniziando dal rafforzamento della relazione tra te e il tuo mentee. Più precisamente, questo modulo fornirà informazioni su come favorire la fiducia e la motivazione, due fattori chiave per un team che funzioni bene.

Il modulo è così strutturato:

- *Lezione 4.1 Lavoro di squadra e fiducia*
- *Lezione 4.2 Motivazione intrinseca*

Risultati

Alla fine di questo modulo, sarai in grado di:

- Definire cosa implica il lavoro di squadra
- Identificare i fattori tipici di un team unito e produttivo
- Comprendere la differenza tra motivazione intrinseca ed estrinseca
- Comprendere l'importanza di favorire la fiducia e la motivazione per agevolare il lavoro di squadra
- Favorire fiducia e motivazione intrinseca tra i membri del team

MODULO 5

NEGOZIAZIONE

Descrizione/lezioni

Le negoziazioni fanno parte della nostra vita quotidiana. Anche se non ce ne rendiamo conto, negoziamo continuamente per raggiungere un accordo e ottenere il miglior risultato possibile. In questo modulo, avrai la possibilità di capire come negoziare in maniera efficace e ti verrà presentato un approccio strutturato e pratico per padroneggiare questi processi. Il modulo è così strutturato:

- *Lezione 5.1 Basi per una negoziazione efficace*
- *Lezione 5.2 Stili di negoziazione*
- *Lezione 5.3 Strategie di negoziazione*

Risultati

Alla fine di questo modulo, sarai in grado di:

- Comprendere le basi della negoziazione: definizione ed elementi chiave
- Applicare le principali modalità di negoziazione con la tua controparte
- Imparare e utilizzare strategie di negoziazione efficaci

SUPPORTED BY

