



INTRODUZIONE

Analisi della situazione e dei fabbisogni

Mai come oggi, essere Geometri liberi professionisti significa molto di più che conoscere alla perfezione le norme tecniche o padroneggiare gli strumenti operativi. Significa sapersi muovere in un mondo in rapido cambiamento, dove le competenze personali, relazionali e organizzative sono diventate la vera chiave del successo.

Il percorso proposto nasce proprio per accompagnare i Geometri in questo viaggio di trasformazione.

Alla fine del percorso, ogni Geometra avrà arricchito il proprio bagaglio professionale con strumenti nuovi, efficaci e concreti, pronti per essere utilizzati in un contesto che richiede oggi, più che mai, competenza tecnica, umanità, leadership e visione.

COMPETENZE FONDAMENTALI

Finalità

Competenza: Lo sviluppo della competenza mira a integrare in modo organico le capacità tecniche con quelle trasversali, per consentire ai Geometri liberi professionisti di affrontare il proprio ruolo in modo completo, consapevole e proattivo, in linea con l'evoluzione del contesto professionale attuale.

- Sviluppare la capacità integrata di gestire il proprio studio professionale, ottimizzando la gestione di clienti, collaboratori e attività progettuali.
- Rafforzare la leadership personale e professionale, acquisendo comportamenti orientati al miglioramento continuo e alla responsabilità individuale e collettiva.
- Costruire un profilo professionale che integri competenze tecniche e trasversali, aumentando la capacità di rispondere alle esigenze di un mercato sempre più complesso e competitivo.

Conoscenza: Il progetto punta ad accrescere il patrimonio di conoscenze dei partecipanti, offrendo strumenti teorici e pratici che possano supportare l'evoluzione della loro attività, con particolare attenzione agli aspetti relazionali, organizzativi e gestionali.

- Approfondire i principi e i fondamenti delle competenze trasversali (soft skills) e il loro impatto nella pratica quotidiana della professione.
- Acquisire metodologie di problem solving e gestione dei conflitti, fondamentali per una gestione efficace delle criticità.
- Esplorare strategie di comunicazione interpersonale positiva, applicabili nella gestione di clienti, collaboratori, partner e rapporti istituzionali.

Abilità: Lo sviluppo delle abilità si concentra sull'acquisizione pratica di strumenti e metodologie da applicare immediatamente nell'attività professionale quotidiana, migliorando efficacia, efficienza e qualità delle relazioni e delle prestazioni.

- Applicare strategie di problem solving pratico, per affrontare e risolvere problemi e conflitti con rapidità, logica e creatività.
- Costruire e consolidare relazioni positive e collaborative, aumentando la capacità di lavorare in squadra e di fidelizzare la clientela.
- Allenare la creatività e l'adattabilità al cambiamento, sviluppando nuove soluzioni operative e strategie di innovazione professionale.

ORGANIZZAZIONE DELL'INTERVENTO FORMATIVO

Fonti e materiale didattico

In relazione all'intervento formativo saranno utilizzati i seguenti sussidi:

- Slide e Video
- Fotocopie e Schede

Modalità didattica e Metodologie

In relazione all'intervento formativo sarà usata la seguente modalità didattica:

- Lezione frontale con attività teoriche e pratiche con utilizzo di metodologie attive (role playing 30%, simulazioni 20%, esercitazioni individuali o collettive 50%).

Organizzazione delle lezioni

In relazione all'organizzazione dell'intervento formativo della durata di 8 ore (2 sessioni da 4 ore) ed in relazione alla disciplina insegnata e alle scelte didattiche, i contenuti delle lezioni, che favoriranno l'apprendimento e il regolare perseguimento delle finalità rispetto alla progettazione iniziale saranno:

SESSIONE I

della durata di 4 ore dalle ore 9:00 alle ore 13:00

- Introduzione alla Comunicazione Strategica
 - o Perché la comunicazione è una competenza chiave per il Geometra di oggi.
 - o Ascolto attivo e ricalco.
 - o Tecniche per creare rapport immediato con il cliente.
- Il MetaModello del Linguaggio
 - o Cos'è il metamodello: strumento per la comprensione dei bisogni reali del cliente.
 - o Domande potenti per chiarire richieste, obiettivi e aspettative.
- Introduzione al Milton Model
 - o Tecniche di linguaggio per costruire accordo e fiducia.
 - o Utilizzare metafore per agevolare la comunicazione.

SESSIONE II

della durata di 4 ore dalle ore 14:00 alle ore 18:00

- Costruzione di Messaggi Persuasivi
 - o Strutturare il messaggio in funzione del destinatario.
 - o Utilizzare la comunicazione per ispirare fiducia e autorevolezza.
- Gestione delle Obiezioni
 - o Tipologie di obiezioni.
 - o Strumenti pratici per rispondere senza creare conflitto.
- Tecniche di Modellamento (Modeling)
 - o Come osservare e replicare comportamenti di successo.
 - o Strutturare modelli di comunicazione efficaci da colleghi, clienti soddisfatti o figure di riferimento.
- Laboratorio pratico
 - o Role-playing: gestione di simulazioni di trattative, presentazioni di preventivi, colloqui con clienti/committenti.

RISULTATI ATTESI

Obiettivi finali

Attraverso il percorso formativo, ci si attende che i Geometri coinvolti acquisiscano non solo nuove conoscenze teoriche, ma anche competenze e abilità immediatamente applicabili nella gestione della propria attività e delle relazioni professionali.

I risultati attesi riguardano il miglioramento dell'efficacia personale e organizzativa, il potenziamento delle capacità relazionali, l'aumento dell'autonomia decisionale e della consapevolezza etica nell'esercizio della professione.

In particolare, si punta a rafforzare la capacità dei partecipanti di affrontare il cambiamento con resilienza e flessibilità, migliorare la gestione del tempo e dei conflitti, accrescere la qualità delle relazioni con clienti e collaboratori, e promuovere un approccio più strategico e orientato agli obiettivi nella conduzione dello studio.

Gli obiettivi finali del progetto mirano quindi a:

- potenziare il profilo professionale del Geometra rendendolo più competitivo e attuale;
- sviluppare un insieme equilibrato di competenze tecniche, relazionali e gestionali;
- favorire la crescita personale e professionale sostenibile nel tempo;
- migliorare il benessere organizzativo e relazionale all'interno degli studi professionali.