



Agostino

Di Maio.

Direttore
generale
Assolavoro

ASSOLAVORO

Team building e web reputation tra le materie per le Agenzie

Assolavoro Academy si è consolidata nel corso degli anni come principale strumento di formazione dei dipendenti delle Agenzie per il Lavoro associate (l'associazione rappresenta oltre l'85% delle Apl del settore). Nel 2019 si sono tenute 70 giornate formative, che hanno coinvolto oltre 420 dipendenti diretti di oltre 40 Agenzie tra quelle associate. I moduli formativi, di una o più giornate, che riguardano le tematiche relative a politiche attive del lavoro, area legal, rapporti sindacali e comunicazione, vengono aggiornati ogni due mesi, per adattare l'offerta in funzione dell'evoluzione degli scenari. L'attività formativa dell'ultimo anno si è concentrata principalmente sui temi relativi alla legislazione lavoristica e alle competenze trasversali (team building, team working, web reputation, leadership).

I corsi, a seconda dei destinatari e dei temi trattati, sono tenuti da professionisti che provengono da realtà eterogenee, a testimonianza dell'importanza della multidisciplinarietà e delle competenze trasversali: alti dirigenti delle amministrazioni pub-

bliche locali o centrali, professionisti attivi nei temi di frontiera quali la blockchain e le competenze digitali, funzionari esperti in tematiche tecniche e specialistiche, formatori e coach nonché i componenti della struttura interna dell'associazione, nelle rispettive aree.

Il 2019 è stato anche l'anno di adozione, grazie alla convenzione con la piattaforma IQC, dei digital badge (256 badge rilasciati a fronte di 25 moduli formativi), strumenti innovativi di attestazione della frequenza ai corsi (open badge) e delle competenze acquisite (competence badge).

Tra i corsi tenuti e in programmazione destinati agli operatori delle agenzie, i moduli trasversali/soft skill; team working e team building (modulo base o modulo avanzato con approfondimenti specifici per chi ha già partecipato al modulo base); negoziazione; comunicazione efficace e strumenti di storytelling; mindmanagement (gestire efficacemente le proprie attività); gestione del conflitto e della critica; gestione dello stress; leadership; comunicazione efficace e strumenti di storytelling (pronta la versione per l'uso con gli utenti); team engagement (sistema 4mat di acquisizione delle informazioni e gestione per il coinvolgimento e la motivazione dei collaboratori). Tra i corsi che hanno come destinatari gli addetti commerciali e gli operatori delle politiche attive c'è call Europe per selezionare e rispondere a call europee; strumenti di vendita efficace; il sistema degli incentivi e la loro cumulabilità.