



CASE STUDY:
GESTIRE LE RELAZIONI
E GARANTIRE LE
PERFORMANCE DI TEAM -
L'ARTE DEL FEEDBACK
E DEL FEEDFORWARD

Il progetto formativo, realizzato per il **Gruppo Cannon**, si propone di migliorare la gestione delle relazioni interpersonali e la performance di team attraverso un approccio innovativo e orientato al futuro, basato sulle tecniche di feedback e feedforward:

- **Generare valore ed engagement** attraverso conversazioni efficaci.
- **Sviluppare competenze** sul processo di feedback e feedforward, garantendo il miglioramento delle performance individuali e di team.
- **Acquisire consapevolezza** emotiva per gestire i propri stati e quelli altrui durante i colloqui di feedback.



Cannon
DEDICATED INDUSTRIAL SOLUTIONS

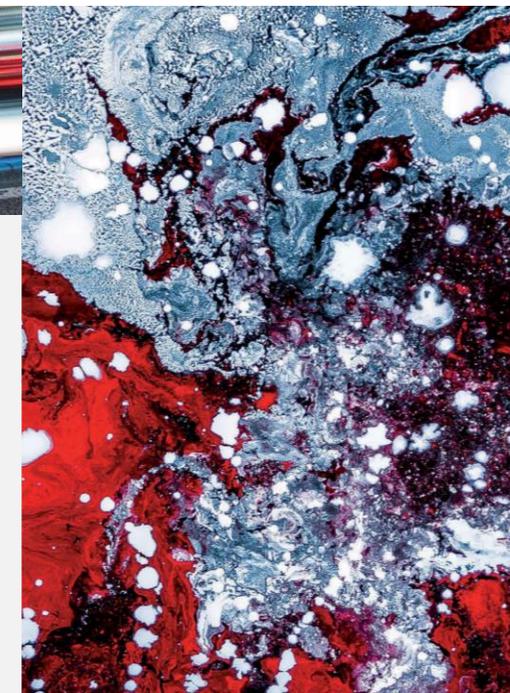
CLIENTE:
CANNON GROUP

SETTORE:

Cannon opera nei business della progettazione e realizzazione di impianti per la produzione e lavorazione di poliuretano e compositi, in quello delle caldaie Industriali e degli impianti di trattamento acque e nell'automazione industriale. Da aggiungere anche dimensione aziendale/sedi ecc...

**TARGET E TIPOLOGIA
DEL PROGETTO:**

Il progetto ha coinvolto **76 partecipanti, 53 impiegati e 24 dirigenti**, appartenenti a diverse società del **Gruppo Cannon**.



IL PERCORSO FORMATIVO:

La formazione è stata progettata in modo flessibile per rispondere a esigenze diverse in termini di ruolo e responsabilità, con un totale di **40 ore di formazione** online, suddivise tra impiegati e dirigenti.

STRUTTURA DEL PERCORSO:

- **Kick-Off** di 1 ora per introdurre il percorso e creare un momento di coinvolgimento iniziale.
- **3 workshop tematici** da 4 ore per tutti i partecipanti su:
 - Comunicazione efficace
 - Intelligenza emotiva
 - Modelli di feedback e feedforward
- **Workshop per dirigenti** di 4 ore con focus sulle competenze di leadership e la capacità di liberare il potenziale dei propri collaboratori, creando un ambiente lavorativo performante e stimolante.
- **Experience sharing** per permettere ai partecipanti di condividere e approfondire l'applicazione quotidiana delle competenze apprese.

METODOLOGIA DIDATTICA:

Il percorso si è svolto in modalità online attraverso **sessioni interattive**, che hanno permesso la massima flessibilità di fruizione.

La divisione in aule virtuali da **10-12 partecipanti** ha favorito l'apprendimento attivo e ha creato un clima di partecipazione e confronto.

FACULTY:

L'intero percorso è stato condotto da due trainer e coach esperte, con competenze specifiche nei campi della comunicazione, leadership, negoziazione e gestione del conflitto.

La **faculty** ha offerto un approccio pratico e concreto, incoraggiando i partecipanti ad applicare immediatamente le competenze acquisite.

RISULTATI:

Il progetto ha registrato un **indice di gradimento positivo**, con feedback che hanno evidenziato l'impatto tangibile del programma. Il successo del percorso ha stimolato il Gruppo Cannon a sviluppare una fase evolutiva del progetto sul tema dell'**employeeship** e sul miglioramento delle relazioni interpersonali in azienda.

“ *Un importante investimento per stimolare l'impegno di tutte le persone nel raccogliere e diffondere efficacemente informazioni e nel promuovere il coinvolgimento individuale e dei team, al fine di prendere decisioni corrette, sviluppare strategie entro un periodo di tempo definito e instaurare un corretto e costruttivo rapporto tra le persone ai diversi livelli dell'organizzazione.* ”