

TELOS

Trasformarsi per Evolvere lasciando Andare gli Ostacoli alla Sostenibilità

Perché TELOS

Τέλος nella filosofia greca indicava il fine ultimo, lo scopo, l'obiettivo di qualcosa o di qualcuno.

Nel mondo attuale molto spesso le micro, piccole e medie imprese si trovano a dover **gestire coraggiosamente, tempestivamente e in maniera competente** le nuove sfide della sostenibilità che possono richiedere anche un momento di crescita dimensionale oltre che di evoluzione qualitativa (nuovi inserimenti, cambi di ruolo, aumento delle responsabilità, modifiche organizzative, acquisizione di nuove competenze, introduzione di nuove modalità di produzione, apertura di nuovi mercati ecc.) **per realizzare ciò che vogliono** essere (il loro *purpose*).

La tecnologia sempre di più assolve compiti, anche complessi, che prima erano umani e proprio per questo alla componente umana è richiesto di svolgere funzioni via via più sofisticate per le quali **servono creatività, etica, intuizione, sensibilità ai contesti, capacità critica**. Alle persone e alle organizzazioni (anche quelle di piccole dimensioni) è necessario saper apprendere e saper continuare ad apprendere tutti i giorni per evolvere, essere sempre più sostenibili e mantenersi vitali.

Le persone diventano sempre più importanti - anche nelle imprese industriali - e imprenditori e manager devono saper **avere le persone giuste**, saperle motivare per **far emergere i talenti di ciascuno**, devono saper organizzare i processi per **produrre ricchezza per tutti gli stakeholder** (all'interno e all'esterno dell'organizzazione) e **limitare al massimo gli sprechi materiali e immateriali**, devono saper elaborare e **attuare strategie per l'evoluzione** delle persone e dell'organizzazione.

Le grandi imprese hanno una Direzione Personale e Organizzazione a cui è delegata questa responsabilità. Le piccole e medie imprese spesso no. Così, nella maggior parte dei casi, sebbene ben attrezzate per la routine, risultano poco preparate per **affrontare in maniera efficace i momenti di cambiamento** generando un **impatto positivo sulla redditività complessiva**.

Per chi è TELOS

Bottega filosofica crede nello sviluppo delle persone e nella loro capacità di apprendimento e di assunzione di responsabilità per la crescita propria, dell'organizzazione in cui operano e della comunità più ampia.

In tal senso desidera mettere a disposizione dei **piccoli e medi imprenditori** - e del loro management - le competenze e i servizi necessari per l'evoluzione personale, organizzativa e di business, in una maniera semplice e personalizzata.

Diventa così possibile - e sostenibile per il cliente - elaborare e realizzare una strategia di sviluppo per sé, per il proprio personale e per l'organizzazione, tagliata sugli specifici bisogni e tempi, **in una logica di sostenibilità economica e organizzativa**, sviluppando contemporaneamente le competenze interne adeguate a gestire in autonomia la nuova situazione realizzata con l'aiuto del consulente coach.

Attraverso un servizio di affiancamento co-progettato con il cliente sui suoi bisogni specifici, i professionisti di *Bottega filosofica* lo aiutano a realizzare il cambiamento e l'evoluzione necessaria per:

- diventare il più possibile **sostenibili a 360°**
- continuare a **stare sul mercato** in maniera efficace
- **sviluppare nuovi mercati**

- **migliorare i risultati** aziendali di carattere economico e non
- **gestire in maniera avanzata** la propria organizzazione
- **contribuire attivamente allo sviluppo del contesto** in cui l'organizzazione agisce.

Cos'è TELOS

TELOS è un servizio che **copre tutte le esigenze dello sviluppo organizzativo e del personale.**

La nostra organizzazione ci consente di mettere a disposizione professionisti con esperienze significative anche di carattere operativo nelle diverse aree di attività del Personale e dello Sviluppo Organizzativo sviluppate attraverso l'esperienza condotta anche nell'ambito di grandi imprese. Non si tratta quindi di un mero intervento consulenziale, quanto piuttosto dell'**integrazione e del trasferimento di esperienze concrete** e di metodi e strumenti impiegati nella reale vita aziendale.

Il coinvolgimento del/i consulenti/coach nelle questioni emergenti avviene in una logica orizzontale che vede il professionista 'seduto accanto' al management interno come membro temporaneo della squadra di governo.

Obiettivi

TELOS ha un obiettivo di **empowerment organizzativo e gestionale** attraverso l'affiancamento temporaneo all'imprenditore o al management dell'impresa.

Nello specifico l'imprenditore/manager viene supportato nel:

- **identificare le aree di sviluppo** prioritarie nella situazione emergente
- **selezionare le azioni, i metodi e gli strumenti** più idonei per rispondere ai bisogni individuati
- **apprendere il nuovo** e sviluppare, attraverso una prima applicazione 'guidata' di quanto desiderato, una autonoma capacità di scelta e di realizzazione di azioni simili nel futuro.

Come fruirne

Il servizio TELOS può essere realizzato con diverse modalità:

- modalità '**retained advisory**': consente al cliente di godere della presenza del consulente presso la propria sede con continuità e di avere un accesso continuativo via telefono ed e-mail. Il consulente, in tal modo, è sempre accessibile nell'ambito di una disponibilità definita ed è pronto a contribuire con la propria competenza ed esperienza all'evoluzione aziendale. Saranno pertanto definite con il cliente il numero di giornate medie mensili dedicate e, in linea di massima, quelle di presenza presso la sua sede e quelle gestibili a distanza, ferma restando la disponibilità del consulente ad essere raggiunto via telefono e via e-mail in maniera continuativa.
- modalità '**carnet**': il cliente acquista anticipatamente un carnet di ticket ciascuno corrispondente ad alcune ore di consulenza in presenza o a distanza (da definire insieme) che potrà spendere al bisogno attivando una chiamata che sarà soddisfatta entro un tempo definito.

Quanto costa?

Il costo di un TELOS è da definire in maniera personalizzata con ciascun cliente in una prospettiva '*win-win*' tesa a rendere il servizio accessibile per il cliente stesso e sostenibile sia per il cliente che per la società.