



ORDINE DEGLI  
AVVOCATI DI MILANO

05-12-19 NOVEMBRE 2024

ORE 14.00-18.00

Webinar ZOOM

## LEADERSHIP, COMUNICAZIONE E GESTIONE DELLE RISORSE UMANE DELLO STUDIO

Corso di formazione ed aggiornamento professionale per Avvocati e Praticanti

### Presentazione

Quello delle **risorse umane nelle organizzazioni moderne** è ormai da tempo considerato se non il primo, uno dei principali fattori critici di successo, posto che il **capitale umano rappresenta un importante “differenziatore della qualità”** dell’Organizzazione capace di incidere fortemente sulla fama e sulla reputazione complessiva.

Ciò in quanto, **nella sfera di percezione del Cliente, le persone stesse impersonificano “il brand” dell’organizzazione**; per il fatto che proprio i suoi Titolari, Dipendenti e Collaboratori (il suo “staff”), rappresentano notoriamente i primi “canali” attraverso i quali si espleta il contatto e più in generale l’offerta della prestazione esternamente, nel mercato di riferimento.

E ciò vale sia con riferimento alle persone interne, sia a quelle che collaborano – con continuità - esternamente.

E’ quindi chiaro che il successo dipende anche fortemente dalla capacità dei Capi, di saper gestire le relazioni con tutti i Collaboratori, siano essi Dipendenti e/o Professionisti, anche tenendo in considerazione il fatto che gli stessi possono appartenere a generazioni tra loro diverse; e che quindi, in quanto tali, presentano dimensioni valoriali, aspettative, esigenze e modi comportamentali e comunicativo – organizzativi, spesso diversificati; e che guardano al Vertice, ricercando una guida efficace, per l’esercizio di una leadership orientata ad una “buona governace”, oltrechè al rispetto dei valori di welfare, equità e parità, inclusione e sostenibilità.

Ispirato ai principi delle più recenti norme UNI ISO applicabili alla Leadership, alla Comunicazione interna - esterna ed alla valorizzazione del Capitale umano, il Ciclo di incontri **di formazione della Fondazione Forense del Consiglio dell’Ordine degli Avvocati di Milano ha un taglio pratico operativo.**

*L'evento verrà trasmesso in modalità webinar.*

*Gli iscritti al Corso riceveranno, tramite email, le istruzioni per il collegamento.*

Evento a pagamento, organizzato dall'Ordine nell'ambito del programma di formazione continua per gli Avvocati.

La partecipazione all'evento consente l'attribuzione di **n. 6 crediti formativi di cui n. 1 in materia obbligatoria** per l'intero percorso.

Le iscrizioni, che prevedono il pagamento della quota di partecipazione di **€ 120,00** devono essere effettuate da **Sfera** cliccando **qui**.

E' finalizzato ad **accrescere la consapevolezza circa l'importanza delle risorse umane, e del loro coinvolgimento attivo** per una efficace organizzazione del lavoro. **Propone tecniche gestionali, esempi di leadership diretta o delegata e soluzioni operative**, per lo sviluppo di buone prassi utili a costruire una performance di successo ed a valorizzare la componente umana; e ciò in linea con le attuali tendenze di contesto ed anche con riferimento al quadro normativo e regolamentare applicabile alla specificità dello Studio legale attraverso percorsi di responsabilizzazione e motivazionali, per il suo più corretto utilizzo a beneficio della **produttività di Studio**.

Con il corredo di testimonianze, esperienze dirette e case histories.

## **PRIMO INCONTRO - 05 NOVEMBRE 2024 ORE 14.00-18.00**

### **ESERCITARE LA LEADERSHIP DIRETTA E DELEGATA**

#### **Temi trattati e Relatori**

Leadership ed organizzazione della prestazione lavorativa

- competenze chiave
- comunicare efficacemente visione e missione
- definire obiettivi strategici e manageriali
- costruire una relazione di guida e fiducia
- pensare i processi di delega e di controllo in ottica "smart"
- esercitarsi nella "buona governance", nel rispetto di etica e sostenibilità

**Avv. Giovanna Raffaella Stumpo**, Giornalista pubblicista, Formatore, Esperta in organizzazione, qualità e marketing legale

Leadership al femminile – A che punto siamo con la parità? Sistema di gestione e certificazione secondo la UNi PdR 12

**Dott.ssa Gisella Reda**, Head of Marketing Communications and Corporate Culture - La Scala Società tra Avvocati

Case History e testimonianza

**Avv. Marcello Giustiniani**, Consigliere Delegato Bonelli Errede with Lombardi - Studio Legale

## **SECONDO INCONTRO - 12 NOVEMBRE 2024 ORE 14.00-18.00**

### **GESTIRE E VALORIZZARE IL CAPITALE UMANO**

#### **Temi trattati e Relatori**

Realizzare l'allineamento delle persone di Studio

- Reperire e selezionare le risorse
- Condividere le informazioni chiave
- Gestire, trattenere e sviluppare "il sapere"
- Favorire lo scambio delle idee, declinare compiti e tempi di sviluppo
- Coinvolgimento attivo, tecniche di teaming e coaching
- Promuovere la cultura delle pari opportunità e del rispetto di diversità ed inclusione

**Avv. Giovanna Raffaella Stumpo**, Giornalista pubblicista, Formatore, Esperta in organizzazione, qualità e marketing legale

Guerra dei talenti, un insolito punto di vista

**Dott.ssa Gabriella Ferraro**, Business Coach, Trainer & People Development, Founder Sxolè

Case History e testimonianza

**Dott.ssa Gaia Francieri**, Global Head of Marketing - Grimaldi Alliance

**TERZO INCONTRO - 19 NOVEMBRE 2024 ORE 14.00-18.00**

**VALORIZZARE LA LEADERSHIP ED IL CAPITALE UMANO**

**Temi trattati e Relatori**

Riconoscere i Talenti e ricompensare i successi di Studio

- Ambiente di realizzazione dei processi di lavoro ed indagine di clima
- Bilancio delle competenze, responsabilizzazione e motivazione
- Percorsi di carriera, sistema retributivo e premiale
- Timesheet ed altri indicatori di performance
- Gestione delle diversità generazionali
- Politiche di welfare

**Avv. Giovanna Raffaella Stumpo**, Giornalista pubblicista, Formatore, Esperta in organizzazione, qualità e marketing legale

Strumenti di comunicazione e modalità di relazione dentro e fuori i processi: social media e risvolti deontologici

**Avv. Cinzia Preti**, già Consigliera dell'Ordine degli Avvocati di Milano

Case History e testimonianza

**Dott.ssa Barbara Olivieri**, Direttore Marketing e Business Development Gianni & Origoni