Levering potentials against shortage of skilled workforce for SMEs in Europe

WP5 - Workshop di strategia - Parte1
Trasformare il potenziale in azione
WKO

Finanziato dall'Unione europea

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or OeAD-GmbH. Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them.

CC BY NC SA

Contenuto

- Introduzione e obiettivi del workshop
- Panoramica della tela del modello di business
- Brainstorming e identificazione di barriere e risorse
- Tela del modello di business individuale
- Presentazione della tela del modello di business individuale
- Discussione di gruppo e feedback
- Condivisione di approfondimenti e riepilogo



Co-funded by
the European Union



Siamo qui oggi per:

- **Rifletti sulla situazione della tua azienda identificando le barriere interne e le opportunità relative al gruppo target (lavoratori senior).**
- Usa il Business Model Canvas (BMC) come strumento strutturato per trasformare le idee in azioni strategiche.
- **Sviluppare e perfezionare in modo collaborativo strategie che possono essere implementate e ulteriormente sviluppate.**
- Impara dai colleghi attraverso il feedback e lo scambio.
- Gettare le basi per un cambiamento sostenibile, che continuerà nella prossima unità di monitoraggio in cui ci concentreremo sull'implementazione e sul monitoraggio dei progressi.

Co-funded by
the European Union

La tela del modello di business

- Strumento strategico per visualizzare come un'organizzazione crea, fornisce e cattura valore (Osterwalder & Pigneur, 2010)【Fonte: Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Generazione del modello di business. Wiley】

- Adattato qui per la strategia delle risorse umane e della forza lavoro

Oggi ci concentriamo sul seguente gruppo target:



Senior Workers

Co-funded by the European Union

Brainstorming e identificazione di barriere e risorse

Pensa alle barriere (ostacoli che impediscono l'integrazione dei gruppi target)



Pensa alle risorse (punti di forza/risorse esistenti nella tua azienda)



Esercizio di gruppo - Istruzioni:

- Ogni partecipante scrive 1-3 barriere sui singoli Post-it.
- Ripeti per le risorse.
- Attaccali sulla lavagna a fogli mobili/la lavagna (due colonne: "Barriere" e "Risorse").
- Raggruppa brevemente e discuti i temi principali come gruppo.

Co-funded by the European Union

Tela del modello di business individuale

Lavoro individuale

Compila il tuo BMC personale concentrandoti su uno dei 4 gruppi target.

Gruppo target – Lavoratori senior → Definire le loro esigenze/barriere.

Offerte di valore – Cosa potrebbe offrire la tua azienda a questo gruppo? (Ad esempio, orari)

Canali – Come raggiungerli? (Ad esempio, portali di lavoro, reti comunitarie)

Relazioni – Quale relazione dovrebbe essere stabilita? (Ad esempio, onboarding di supporto)

Valore per l'azienda – Quali benefici porterà? (Ad esempio, fatturato ridotto,)

Risorse chiave – Quali risorse hai già? (Ad esempio, personale delle risorse umane)

Attività chiave – Cosa deve essere fatto? (Ad esempio, rivedere gli annunci di lavoro)

Partner chiave – Chi potrebbe aiutare? (Ad esempio, fornitori di formazione)

Struttura dei costi – Quanto costerà? (Denaro, tempo, capacità del personale)

Co-funded by
the European Union

elevate
Levering potentials against shortage of skilled workforce for SMEs in Europe

Co-funded by the European Union

Business Model Canvas

Date:

Target Group
Which specific group do we want to address?
(e.g. women, older workers, low-skilled, migrants)

Key Activities
What concrete actions do we need to take? (e.g. trainings, etc.)

Value Offers
What concrete offers or conditions can we provide to make this group join or stay?

Value for the Company
What is the benefit for the company if this group is successfully included?

Key Partners
Who can support us in this process?
(e.g. organisations, NGOs, training providers, etc.)

Key Resources
What resources are needed **internally** to make it happen? (e.g. HR capacity, budget, management support, knowledge, etc.)

Channels
How do we reach this group?
(e.g. platforms, organisations, social media etc.)

Cost Structure
What costs or investments are connected to these measures?

Relationships
What kind of company culture and relationships are nedded so that this group feels welcome and included?

Presentazione della tela del modello di business individuale

Presenta il tuo modello di business individuale Canvas



Fornire e ricevere feedback costruttivi tra pari



Identificare i punti di forza e le aree di miglioramento per quanto riguarda le strategie per i quattro gruppi target

Co-funded by
the European Union



Linee guida per il feedback

- **Dopo ogni presentazione, i colleghi forniscono un feedback in 3 passaggi:**
- **1. Punti di forza – Cosa funziona bene nella tela?**
- **2. Aree di miglioramento – Dove sono necessari chiarimenti o aggiustamenti?**
- **3. Suggerimenti – Cosa potrebbe rendere questa strategia più forte o più realistica?**

Principi per il feedback costruttivo

- Ascolto rispettoso: consentire a ciascun partecipante di presentare senza interruzioni
- Il feedback deve essere costruttivo, specifico e attuabile

Co-funded by the European Union

Presentazioni su tela

- Ogni partecipante presenta la propria Canvas individuale (5 minuti al massimo)
- Concentrati sulle idee chiave, non su ogni dettaglio



Co-funded by
the European Union

Concludi e Outlook

“Qual è stato il tuo punto chiave o "momento aha" della sessione di oggi?”



Co-funded by
the European Union

Grazie

Levering potentials against shortage of skilled workforce for SMEs in Europe

Finanziato dall'Unione europea

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or OeAD-GmbH. Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them.

CC BY NC SA