

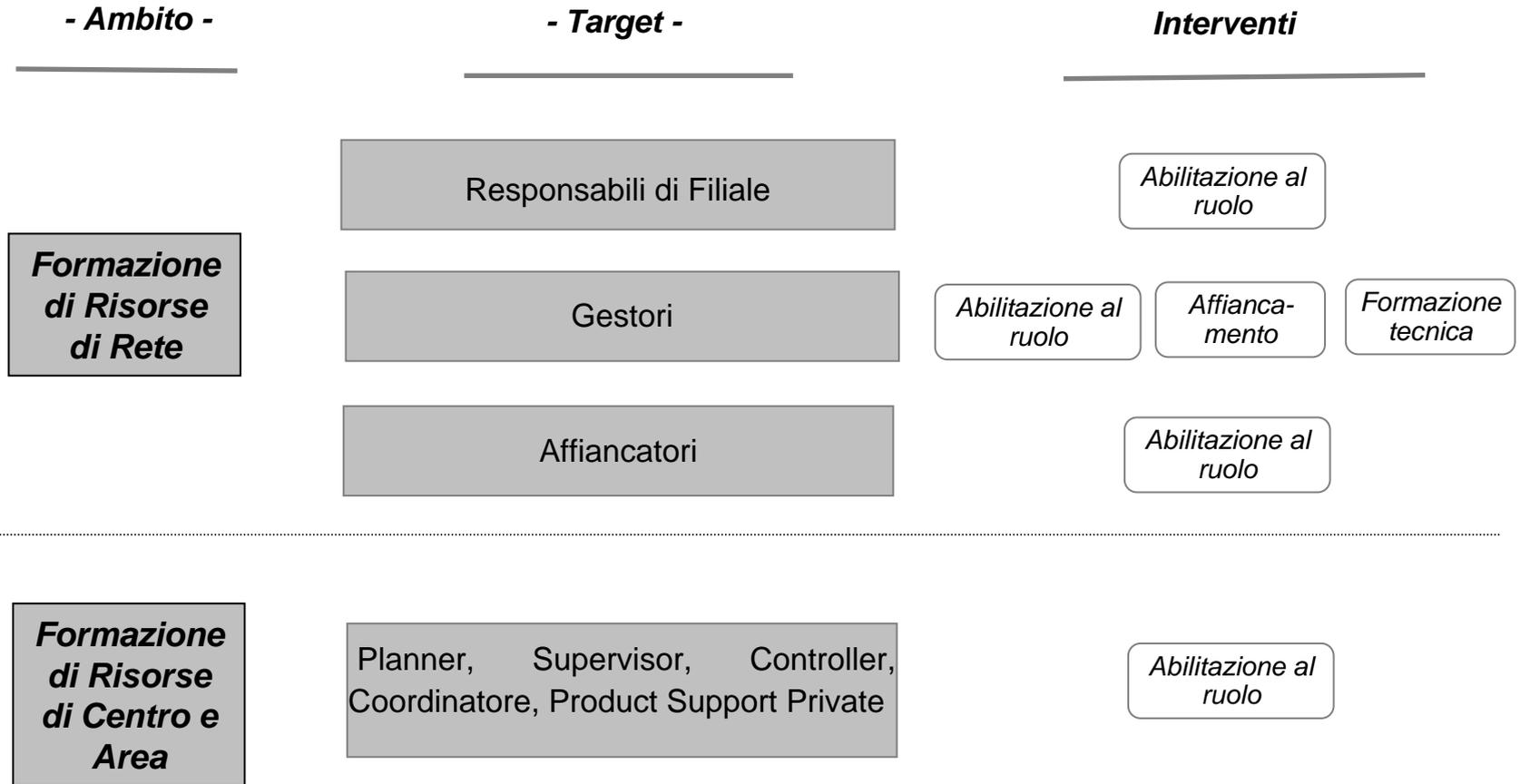
La formazione

Obiettivi



Acquisire le conoscenze e familiarizzare con il nuovo ruolo e con il nuovo modo di lavorare

Per supportare il passaggio al nuovo modello distributivo, nell'ambito della formazione al ruolo, verranno attivate iniziative formative in aula suddivise in **AMBITI**, strutturate per **TARGET** e tipologie di **INTERVENTI**



Target: Responsabili di Filiale

- Tipologia Interventi -

Abilitazione al ruolo

- Obiettivi -

- **Formare i Resp. di Filiale** sul nuovo assetto, con focus sul **cambiamento** e sul **ruolo centrico** del Resp. di Filiale

- Ipotesi su modalità di erogazione/ realizzazione -

- **Sessioni d'aula** specifiche con docenze esterne

Giornate d'aula

2 giornate

Target: Gestori

- Tipologia Interventi -

Abilitazione al ruolo

- Obiettivi -

- **Formare i Gestori** sul nuovo modello, con focus sullo specifico modello di servizio del segmento di competenza e sugli **strumenti**

- Ipotesi su modalità di erogazione/ realizzazione -

- **Sessioni d'aula** erogate da **docenti interni** (es. Area Manager, Coordinatori di Area) ed **esterni**

Giornate d'aula

2 giornate

Target: Gestori

- Tipologia Interventi -

Abilitazione al ruolo

Contenuti

- **Il nuovo modello distributivo:**
 - **Segmentazione:** comunicare le regole di segmentazione e le modalità per gestire il passaggio della clientela in modo corretto e lineare
 - **Caratteristiche cliente per segmento:** i principali bisogni del cliente i prodotti e i pacchetti che il Gruppo mette a disposizione per ogni segmento
 - **Modello di servizio per segmento:** le modalità di approccio e gestione del processo commerciale

- **Nuova organizzazione:**
 - **Illustrazione del nuovo assetto organizzativo delle strutture:** i Mercati, le Aree, I nuovi ruoli e le nuove mission

- **Nuovi strumenti:**
 - **Presentazione dei nuovi strumenti a disposizione dell'attività del gestore:** gli strumenti immediatamente utilizzabili e quelli che saranno man mano rilasciati

- Il nuovo modello distributivo
- Nuova organizzazione
- Nuovi strumenti

Target: Gestori

- Tipologia Interventi -

Affiancamento

- Obiettivi -

- Favorire l'applicazione dei comportamenti e l'utilizzo strumenti
- Identificare i **gap delle risorse** rispetto ai comportamenti attesi

- Ipotesi su modalità di erogazione/ realizzazione -

- **Affiancamento dei Gestori da parte delle risorse di Area** (Coordinatori Retail e Corporate, AM Private) e di team di Risorse di Rete con visite periodiche pianificate e monitoraggio strutturato delle evidenze

Giornate d'aula

Da pianificare e comunque a roll out avvenuto

Target: Gestori

- Tipologia Interventi -

Formazione
tecnica

- Obiettivi -

Colmare i gap sulle
competenze “tecniche”
legate al nuovo ruolo

- Ipotesi su modalità di erogazione/ realizzazione -

- Previsione di **corsi a catalogo** per formazione di base individuati, gestiti ed erogati dalle **Banche Reti**
- Erogazione di **corsi specialistici** da parte di Formazione BPU⁽¹⁾, a fronte di specifiche esigenze evidenziate dalla Banca Rete

Giornate d'aula

1 giornata

Es. rischio di credito, normativa, intermediazione mobiliare

Target: Affiancatori

- Tipologia Interventi -

Abilitazione al ruolo

- Obiettivi -

- **Formare** il team di affiancatori sul nuovo modello, con **focus** sui **modelli di vendita**, sugli **strumenti** e **sulle attività di affiancamento** ai Gestori

- Ipotesi su modalità di erogazione/ realizzazione -

- **Sessioni d'aula "ad hoc"** o, se sostenibile, come **sessioni "pilota" dei corsi previsti per i Gestori**, con docenti interni ed esterni

Giornate d'aula

Formazione risorse di Centro e Area

Target: *Planner, Supervisor, Controller, Coordinatore, Product Support Private*

- Tipologia Interventi -

Abilitazione al ruolo

- Obiettivi -

- **Formare le risorse di Centro e Area** su modello e strumenti
- **Preparare** le risorse di Area **all'attività di affiancamento** alla Rete

- Ipotesi su modalità di erogazione/ realizzazione -

- **Sessioni d'aula** erogate dall'Area Commerciale BPU

Giornate d'aula

2 giornate