SPECIALISTA DI ORIENTAMENTO E SVILUPPO PROFESSIONALE: METODO, AZIONE E STRUMENTI

Di Daniela Filidei Castiglioni

Il mercato del lavoro richiede figure capaci di decodificare il potenziale umano e guidare lo sviluppo professionale. Questo corso forma specialisti dell'orientamento e della gestione dei talenti, una qualifica con una doppia e solida spendibilità operativa:

- **consulenza e agenzie per il lavoro**: per supportare i clienti nella transizione di carriera, fornendo strumenti per superare le selezioni e scegliere il contesto organizzativo più adatto.
- **contesto aziendale (talent acquisition, hr business partner, specialista learning & development)**: per mappare le competenze, presidiare la mobilità interna, gestire la retention e guidare la crescita dei collaboratori già inseriti in organico.

Crescere professionalmente e ottenere un lavoro richiede la capacità di comunicare il proprio valore e le proprie competenze con assertività, centratura e intelligenza. Il corso forma i professionisti deputati a guidare i candidati in tale processo di consapevolezza. Un colloquio di lavoro non è un esame da subire, ma una dinamica relazionale tra professionisti che può, e deve, essere gestita con lucidità strategica.

Il corso porta il consulente a lavorare "oltre il CV". E' un percorso strutturato per fornire gli strumenti chiave della comunicazione strategica e dell'intelligenza emotiva, necessari per supportare i clienti nel superare con successo le selezioni e avere il coraggio di scegliere il contesto organizzativo più adatto. Scopriremo le dinamiche psicologiche alla base della selezione, imparando a guidare il candidato a disinnescare i pregiudizi e a trasformare le obiezioni o le domande scomode in preziose opportunità per distinguersi.

Come lavoreremo: la pratica al centro. Il corso è concepito come un vero e proprio "laboratorio di allenamento" per adulti. l'approccio didattico si basa su una costante alternanza tra teoria e applicazione pratica con test di autovalutazione per la centratura degli obiettivi del cliente, analisi di casi studio e annunci di lavoro, simulazioni per allenare l'ascolto attivo e l'assertività.

Modulo 1 - Le fondamenta: motivazioni, valori e competenze

- perché si cambia lavoro: analisi delle motivazioni per supportare il candidato

- come guidare il cliente nell'identificare i propri valori e competenze
- mappatura dei gap: strumenti per analizzare e colmare la distanza con il ruolo desiderato
- allenare il coraggio di scegliere il contesto giusto

Modulo 2 - Il mercato, i recruiter e l'intelligenza artificiale per l'orientamento

- elementi di organizzazione aziendale per mappare i contesti target
- elementi del lavoro del recruiter e algoritmi: il funzionamento dei sistemi ATS
- l'AI generativa per la ricerca attiva: prompt e strumenti per ottimizzare il CV
- consulenza sull'identità digitale e LinkedIn
- come leggere un annuncio e posizionarsi
- la stesura di un CV efficace
- strutturare il piano d'azione operativo

Modulo 3 - La preparazione e la narrazione del candidato

- tecniche di coaching per aiutare il cliente a valorizzarsi e raccontarsi
- come prepararsi al colloquio
- strumenti per supportare la gestione dello stato emotivo

Modulo 4 - Comunicazione strategica al colloquio

- allenare la comunicazione strategica: ascolto attivo, sintonizzazione e bias cognitivi
- le domande critiche: preparare il candidato alla gestione delle obiezioni e alla sopravvivenza alle domande scomode
- il candidato che fa le domande

Modulo 5 - Il traguardo e l'accordo

- supportare la negoziazione economica e assertiva
- decodificare la proposta di assunzione: inquadramento e livello CCNL, periodo di prova, superminimo, preavviso

Modulo 6 - Moduli obbligatori (8h teoria)

- D. lgs 81/08: salute e sicurezza sui luoghi di lavoro (4h teoria)
- Diritti e doveri dei lavoratori in somministrazione (4h teoria)