

Utenti unici 11.599.000

Visite mensili 81.542.000

13 giugno 2022

La mappa delle competenze ti fa guadagnare il premio

Formazione, mappatura delle competenze, premi di risultato. Sono alcune delle iniziative messe in atto in ambito welfare da Schiico Italia, azienda attiva nel mercato dei sistemi per finestre, porte, facciate e scorrevoli in alluminio che lo scorso anno ha raggiunto un fatturato di 104 milioni di euro, in crescita del 28% rispetto al 2020. Il gruppo ha strutturato un processo di mappatura delle competenze interne che, attraverso assessment dedicati, valuta sia le abilità tecniche, sia «quelle che chiamiamo power skills, tra le quali rientrano, ad esempio, la capacità di relazione, l'orientamento al cliente e alla collaborazione, la flessibilità e la proattività - spiega Valentina Mazzucato, organization & Hr director di Schiico Italia - Se vengono individuati dei gap da colmare interveniamo con percorsi formativi specifici o, nel caso delle power skills, con interventi di coaching mirati. Abbiamo infatti rilevato che uno dei bisogni principali dei nostri collaboratori è la voglia di crescere e di imparare». L'azienda ha erogato lo scorso anno 1.895 ore di formazione, per il 90% in presenza, oltre ad aver lanciato un'academy aziendale che offre numerosi percorsi formativi online. Per motivare i dipendenti e spingerli a dare il meglio è poi previsto un premio di risultato che viene assegnato sulla base di determinati parametri. "Ogni anno effettuiamo, inoltre, un'indagine legata alla customer satisfaction che, in caso di risultato positivo, permette di maggiorare il premio dal 10 al 20%", specifica Mazzucato. Il gruppo ha, infine, scelto di investire sulla crescita del proprio organico, con dieci nuovi ingressi dall'inizio del 2022 che sono andati ad aggiungersi agli oltre 150 dipendenti dell'azienda presenti a Padova e nelle varie sedi italiane.