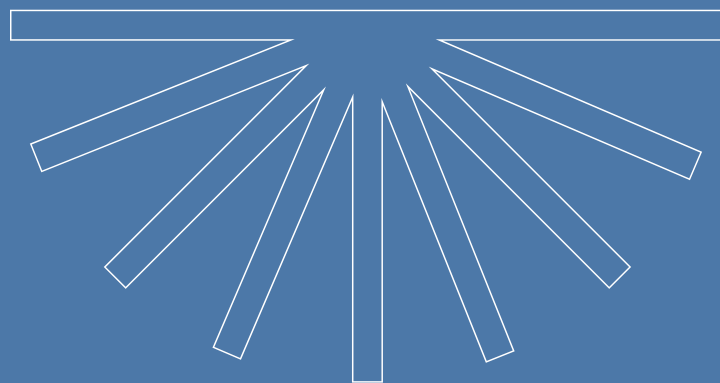




INFORMAZIONE  
YOU COME FIRST

# ASSICURAZIONI E BANCHE

CASE STUDY E TESTIMONIANZE



# SACE SIMEST SPA

## PICTURE AZIENDA

N° PERSONE: 1000

## TIPOLOGIA MERCATO

SERVIZI ASSICURATIVI E FINANZIARI –  
GRUPPO CASSA DEPOSITI E PRESTITI

## TITOLO DEL PROGETTO

FACILITATING BEHAVIOURAL CHANGES

## TARGET

25 RESPONSABILI DI SERVIZIO



INFORMAZIONE

YOU COME FIRST

sace   
gruppo cdp



## FABBISOGNI FORMATIVI

NELL'ERA DELLA DIGITAL TRANSFORMATION È  
STATA EVIDENZIATA LA NECESSITÀ DI  
PROMUOVERE L'APPROCCIO »DATA DRIVEN«:

1. ACQUISIRE MAGGIORE CONSAPEVOLEZZA  
SULL'IMPORTANZA DEI DATI
2. DECISION MAKING BASATO SULLA LETTURA DEI  
DATI
3. UTILIZZO DI NUOVI STRUMENTI DIGITALI  
INTRODOTTI IN AZIENDA
4. SVILUPPO DI IDEE INNOVATIVE GENERATE DA I  
PROPRI COLLABORATORI

# RISULTATI OTTENUTI GRAZIE ALLA FORMAZIONE



1. AUMENTO DI CONSAPEVOLEZZA SULL'INDIVIDUARE I DATI UTILI PER CONSENTIRE UN'ANALISI CORRETTA
2. TEAM WORKING A DISTANZA
3. RAFFORZAMENTO DELL'IDENTITY DI GRUPPO
4. MIGLIORAMENTO DELLA COMUNICAZIONE DURANTE LE FASI DI PRESENTAZIONE
5. INIZIATIVE INNOVATIVE PER MIGLIORARE LE PERFORMANCE AZIENDALI

## LE PAROLE AI PARTECIPANTI

*«Partecipazione, contaminazione. Resilienza dimostrata in un periodo molto impegnativo. E' stato poco teorico e piu' orientato al "fare"»*

*«Ho imparato ancora di più quanto sia fondamentale avere dati, informazioni chiare e condivise e uno schema da seguire per un corretto lavoro in team»*

*«Maggiore consapevolezza e attenzione alle esigenze degli altri colleghi che utilizzano/inseriscono i dati»*

1.



**SCOPRI GLI ALTRI  
PROGETTI E LE NOSTRE  
COLLABORAZIONI**

**TORNA ALLA PAGINA:**

**[WWW.INFORMAAZIONE.ORG/CASE-STUDY](http://WWW.INFORMAAZIONE.ORG/CASE-STUDY)**



**INFORMAZIONE**  
YOU COME FIRST