



# **Persone, relazioni e valore per il vantaggio competitivo**

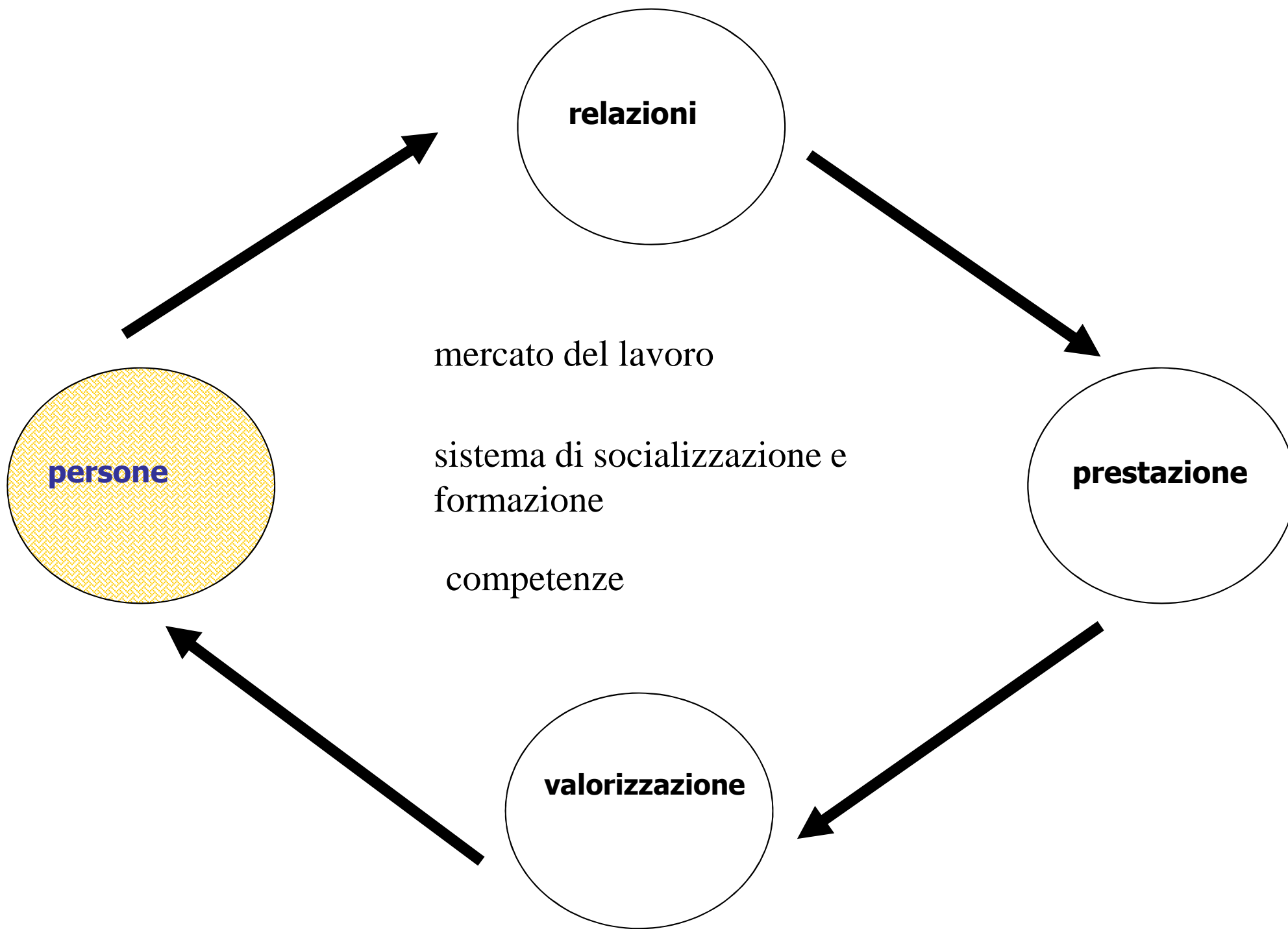
*6 novembre 2015*

**6° SEMINARIO  
INTERNAZIONALE DI  
MARKETING DEL VINO**

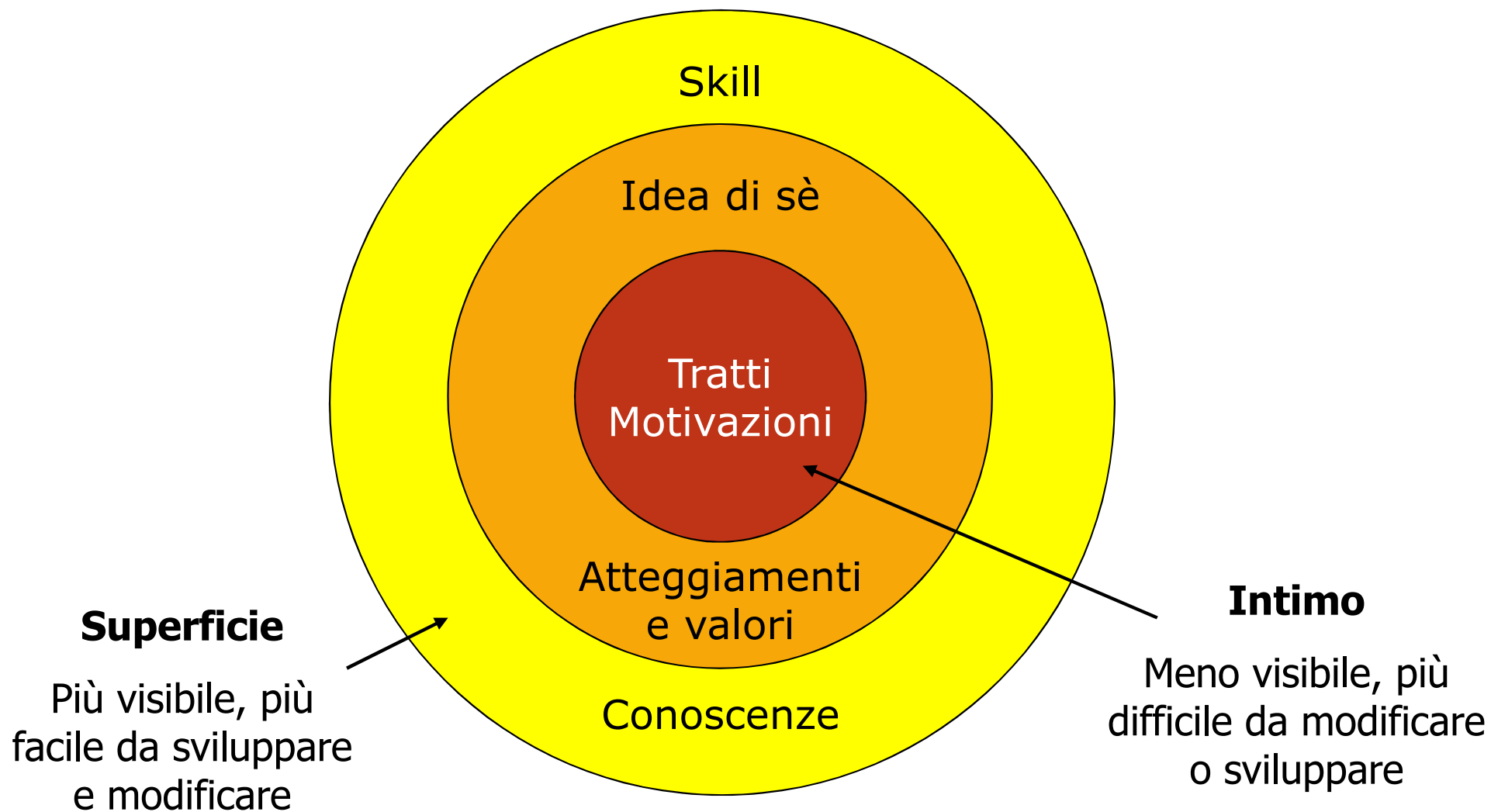
***Giovanni Costa***

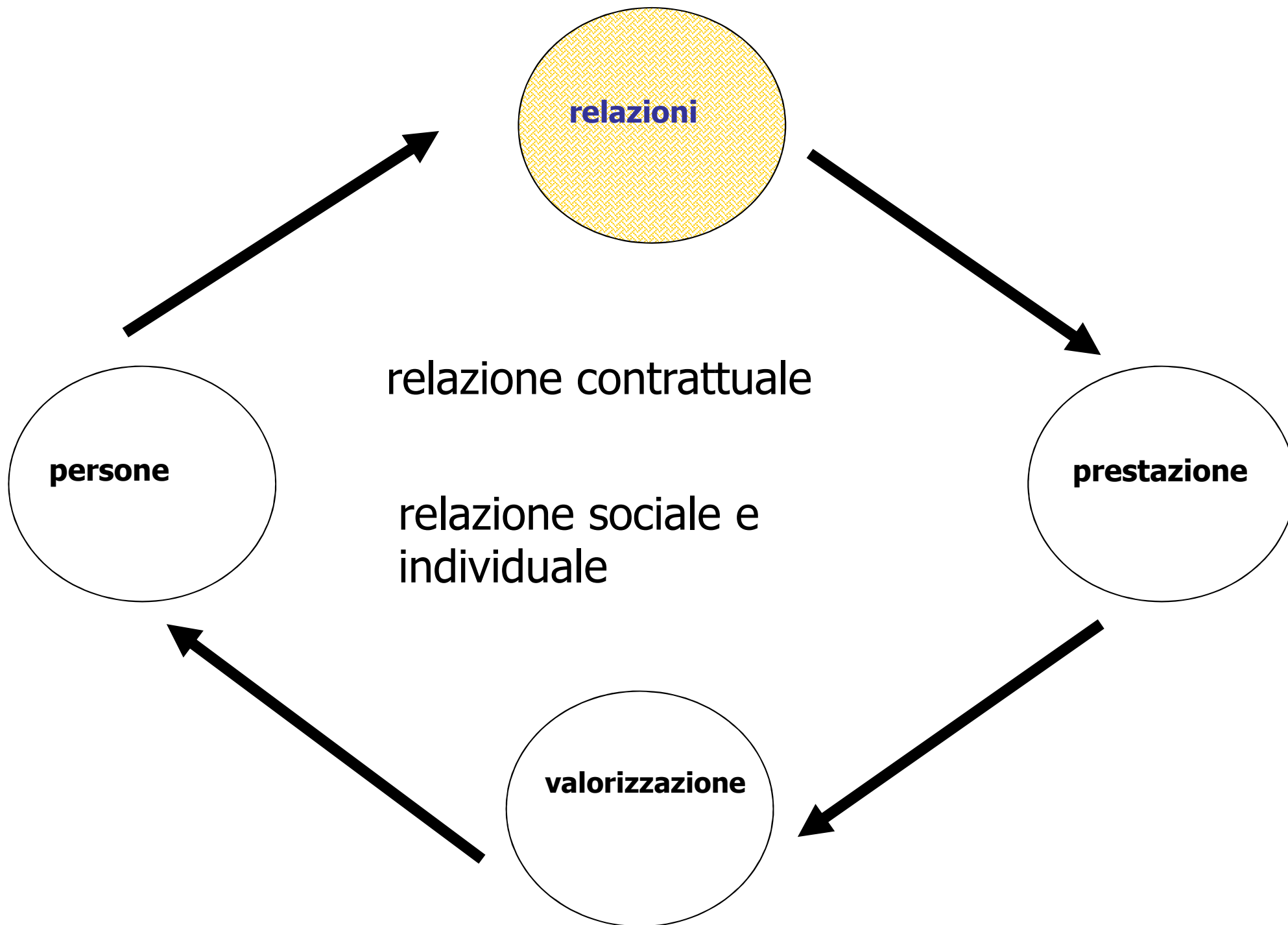
*giovanni.costa@unipd.it*

<https://www.youtube.com/watch?v=uLyt8bTW2s4>



# Le competenze





# Le relazioni

## ➤ Relazioni di scambio

- ✓ Transazione economica
- ✓ Trasferimento di beni e servizi
- ✓ Utilità individuali

## ➤ Relazioni di potere

- ✓ Coalizioni
- ✓ Asimmetrie e rapporti gerarchici

## ➤ Relazioni di condivisione

- ✓ Relazioni interattive
- ✓ Condivisione di informazioni, conoscenze, ideali
- ✓ Transazione in *senso metaforico*

# Costituzione delle relazioni

- Individuo
  - Contratto di lavoro, contratto psicologico; rapporti sociali; integrazione in gruppi professionali
- Impresa
  - Contratto di lavoro, contratto psicologico; politiche di reclutamento e selezione, *leverage relazionale*
- Contesto istituzionale
  - Quadro giuridico e istituzionale; sistema di relazioni industriali, politiche attive del MdL; segmentazione dei MdL

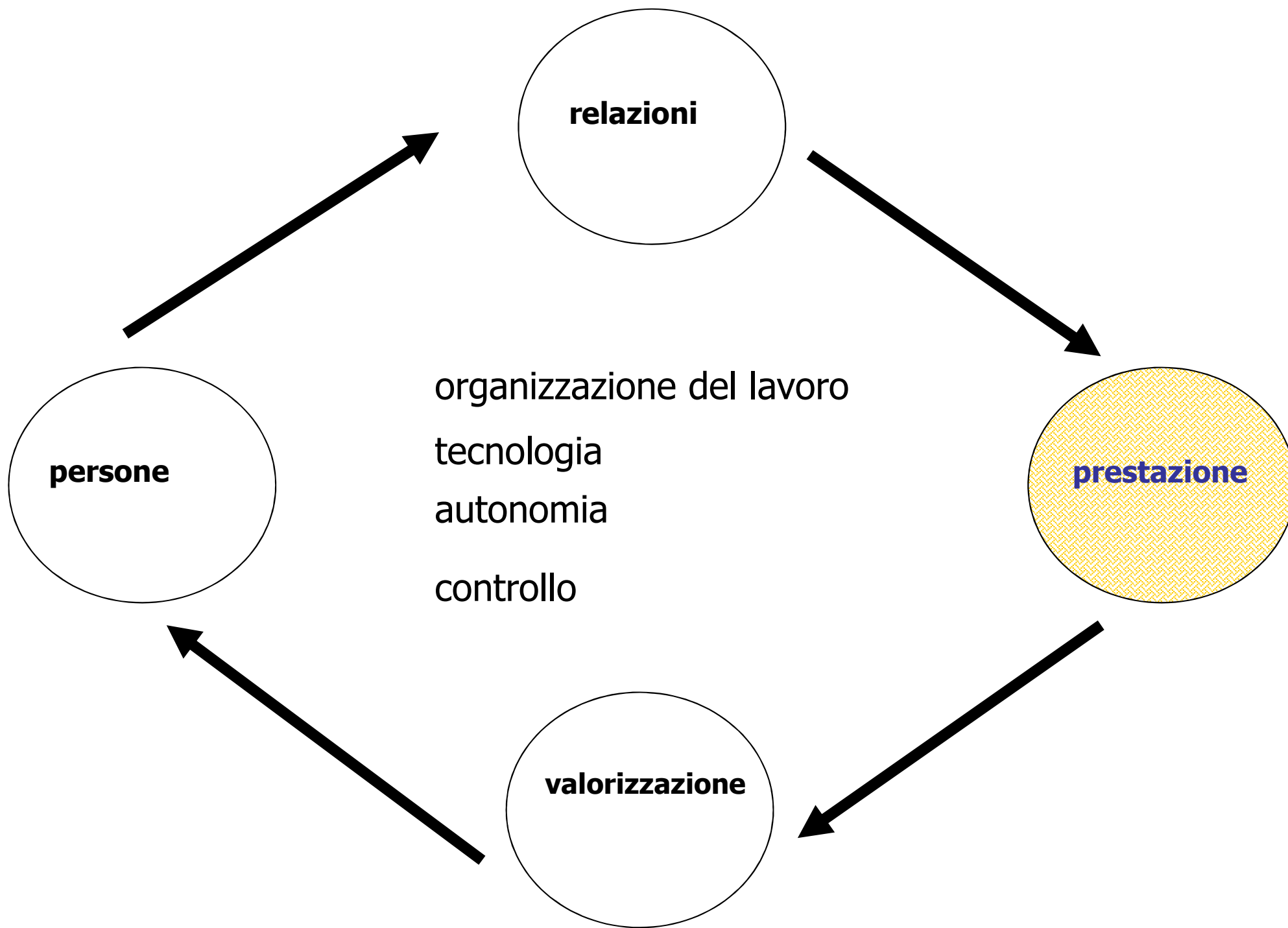
# **Il contratto psicologico**

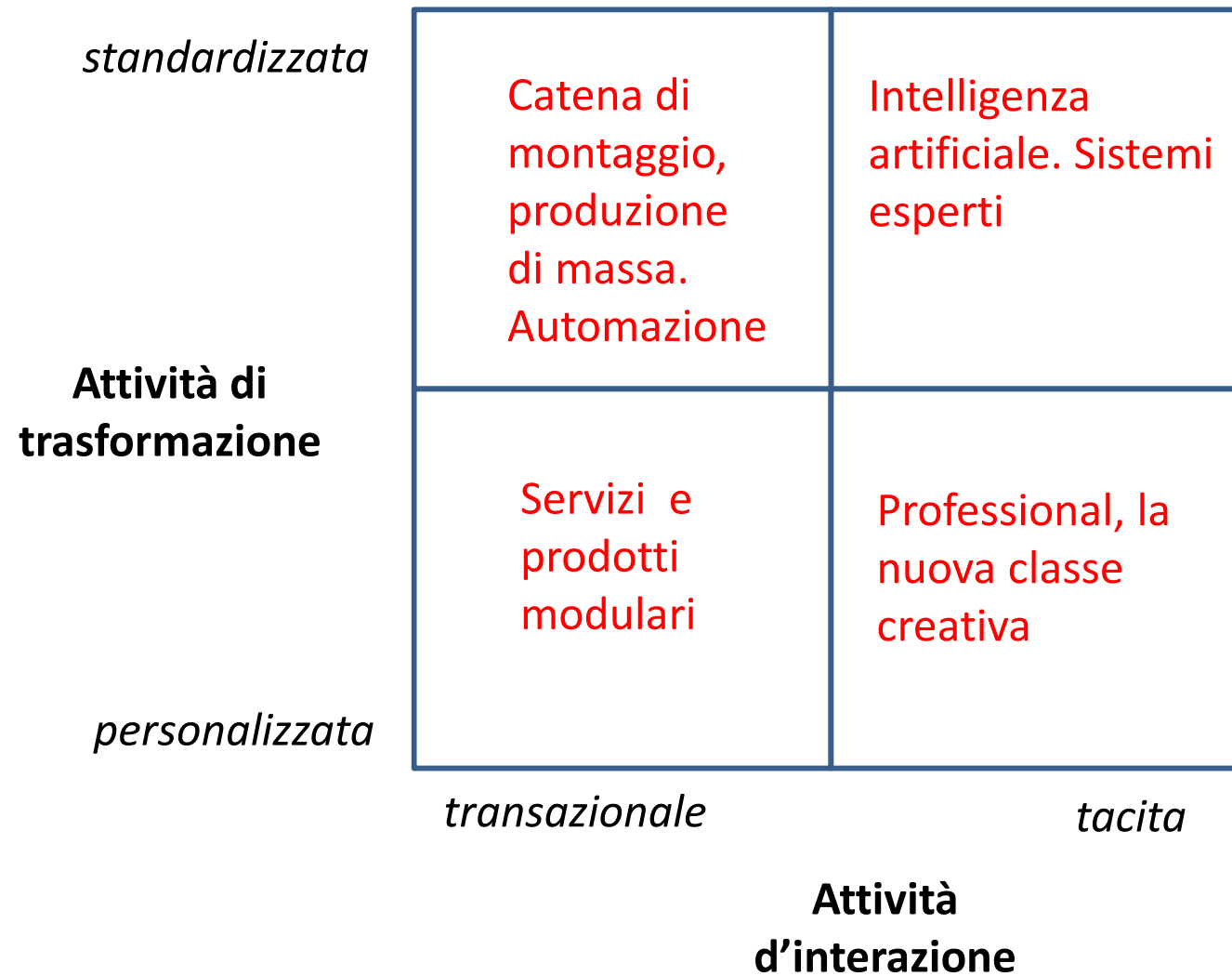
- **disposizione interiore ad adempiere una obbligazione di tipo tecnico-giuridico e/o la relazione sociale e individuale**
  - ✓ con spirito di collaborazione, di fiducia e con un forte commitment
  - ✓ operando affinché le attese, implicite ed esplicite, formali e informali, che sono alla base della relazione, trovino una risposta reciprocamente adeguata

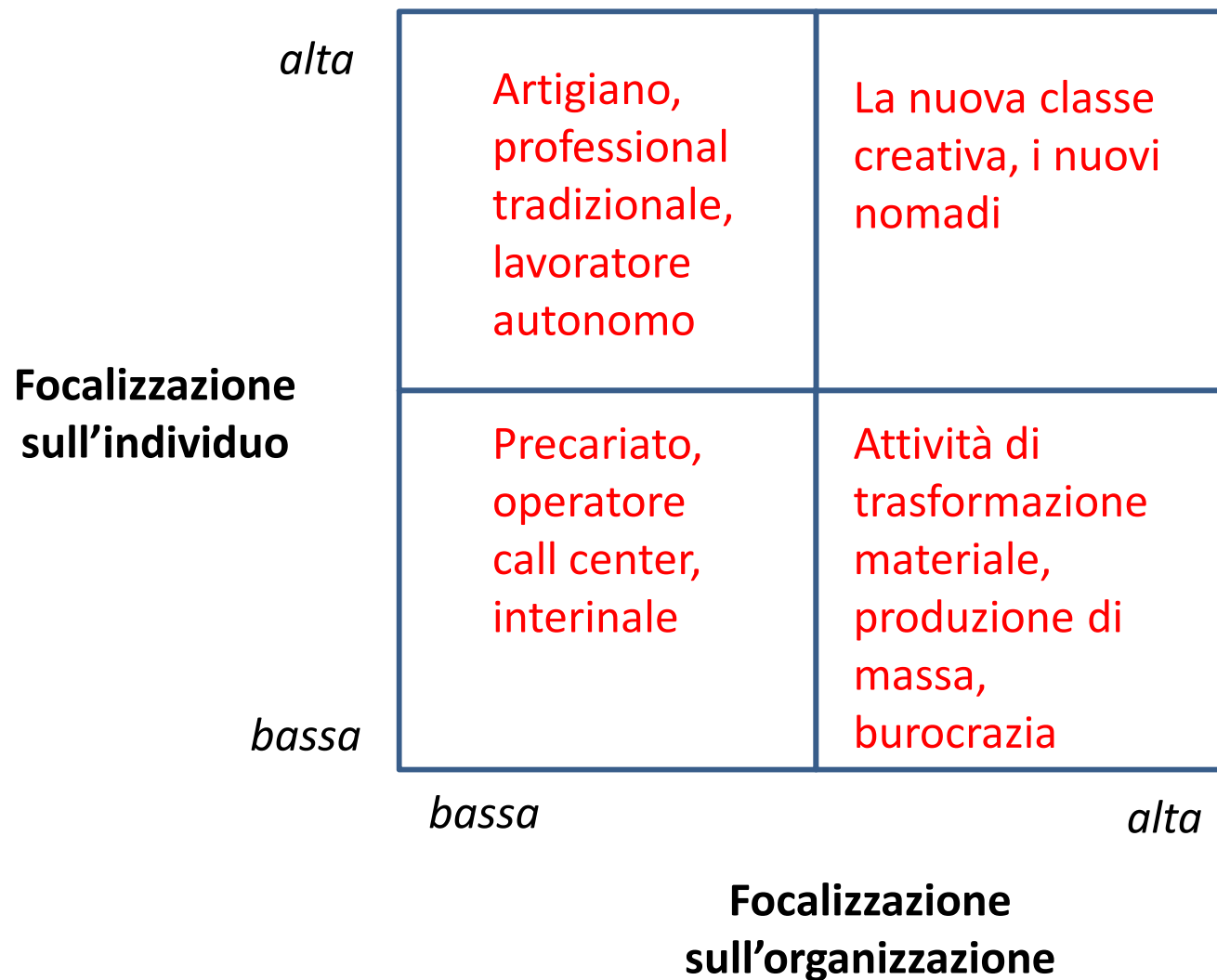


# La leva relazionale nella GRU

<b>Competenze individuali</b>	elevate	<b>Organizzazione incompetente</b>	<b>Organizzazione eccellente</b>
	basse	<b>Organizzazione inconsistente</b>	<b>Organizzazione competente</b>
		bassa	elevata
		<b>Qualità della relazione</b>	







alta

Focalizzazione  
sull'individuo

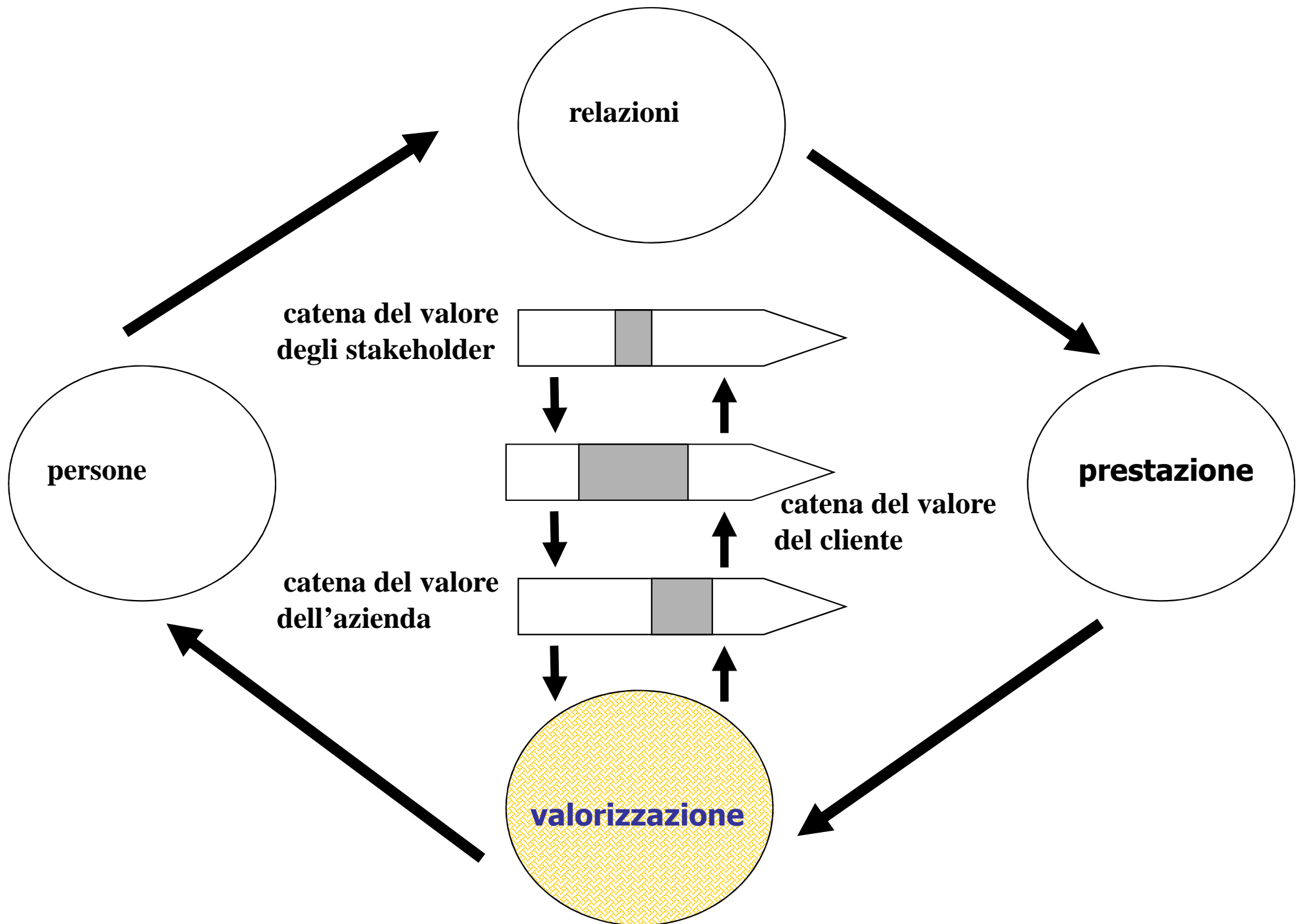


bassa

bassa

alta

Focalizzazione  
sull'organizzazione



# Valorizzazione della prestazione

- Individuo
  - Bisogni, ricompense intrinseche ed estrinseche; esperienza; rinforzo della relazione
- Impresa
  - Catena del valore dell'azienda e dei clienti, degli stakeholders; sistema di ricompensa; esperienza; informazioni; potere
- Contesto istituzionale
  - Regolazione dei mercati e grado di protezione dell'innovazione

Per saperne di più

