



- **NAME OF THE TOOL**

Feedback MIMO

- **DESCRIPTION OF THE TOOL**

Un metodo per fornire feedback, feedback con MIMO. È un modo per dare un feedback efficace e diventerà un ottimo strumento di lavoro. Darai la tua opinione onesta su ciò che devi valutare e monitorare il lavoro. L'acronimo MIMO è composto da quattro fasi fondamentali per dare un feedback: Mantenere, Incorporare, Migliorare e Omettere.

- **OBJECTIVES OF THE TOOL**

- Obiettivo 1. Dare feedback in modo veritiero, concreto e, soprattutto, utile
- Obiettivo 2. Fornire un feedback efficace
- Obiettivo 3. Evitare danni all'autostima fornendo feedback e la possibilità di generare l'opportunità di ampliare la consapevolezza e l'apprendimento

- **CONNECTION THE TOOL WITH THE SKILL**

È uno strumento che consiste nel dare la propria opinione in un modo che aggiunge valore, consente alla persona a cui lo si offre di migliorare, e qualcosa di molto importante, con cura, che senza dubbio non genererà alcuna posizione difensiva o ostile nei confronti di ciò che si stanno dicendo loro.

- **RESOURCES AND MATERIALS**

Quaderno, penne

- **IMPLEMENTATION OF THE TOOL**

Spiegare i passaggi per implementare lo strumento.



L'acronimo MIMO è composto da quattro fasi fondamentali per dare un feedback: Mantenere, Incorporare, Migliorare e Omettere.

#### **Step 1: Mantenere**

Si tratta di offrire prima di tutto ciò che ha valore, che è già buono così com'è e che quindi merita di essere preservato in ulteriori azioni o situazioni. Offre anche un punto di partenza stabile per nuovi apprendimenti o sfide.

#### **Passaggio 2: incorporare**

In questo caso, lo scopo è quello di riflettere quegli aspetti che non sono stati presenti in ciò che stai commentando e che se fossero stati inclusi avrebbero aggiunto valore al risultato. Questo ti aiuta a incorporarli in futuro. Ad esempio, eri molto serio quando parlavi, sarebbe stato bello se avessi sorriso di più nella tua conversazione. Che trasmette calore e ti aiuta a sintonizzarti meglio con la persona.

#### **Passaggio 3: Migliora**

Si tratta di situazioni che sono state presenti, e possono essere di valore, e che possono essere modificate o modificate, in quantità, frequenza o qualità, al fine di portare più valore al risultato. Ad esempio, hai posto una domanda a un cliente in un'intervista di vendita (che di per sé è appropriata), ma ne hai fatte solo due (poche) e sono state molto aperte e generico, e solo all'inizio (qualità e frequenza).

#### **Passaggio 4: ometti.**

Infine, si fa riferimento a comportamenti che sono stati presenti e tuttavia non hanno contribuito a valorizzare il risultato desiderato, e dovrebbero quindi essere eliminati o omessi per azioni future. Ad esempio: prendere il telefono nel bel mezzo di una conversazione di valutazione delle prestazioni con un dipendente, con un cliente o con un cliente.



- **WHAT YOU LEARN**

Quali sono i vantaggi che si ottengono praticando questa abilità?

- o Imparerai un metodo eccezionale per fornire un feedback efficace e utile. Imparerai un metodo semplice e chiaro per dare un feedback efficace. Perché se fai delle critiche, rendile utili, basate sui fatti e non su giudizi di valore privi di molto contenuto.
- o Imparerai a dare un feedback concentrandoti su ciò che è realmente accaduto. Intendo parlare di ciò che hai visto, sentito o sentito. Qualcosa di oggettivo. imparerai a non cadere in qualificazione o squalifica, scegliendo invece di fare riferimento al comportamento o all'esito.
- o Imparerai a dare un feedback positivo. Prima elenca cosa è stato fatto bene, cosa non è stato fatto così bene e dove c'è spazio per miglioramenti.