

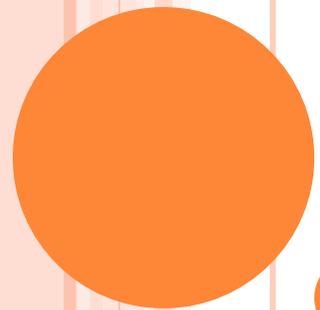
Il FormAperitivo



Un aperitivo discutendo di Coaching

25 settembre 2014, Fiume Veneto (PN)

Maura Di Mauro, Lucia Renzetti, Laura Salomoni



IL COACHING

Laura Salomoni



“ ... Le persone che abbandonano un luogo senza motivo fuggono da qualcosa o cercano qualcosa. In quali di questi due gruppi pensa di collocarsi?”

“Mi pare in tutti e due, forse è proprio questo ciò che devo cercare di scoprire” ...

“Il problema è che io non so cosa sto cercando ...”

“Allora il viaggio le permetterà di scoprirlo”

(tratto da) *Il risveglio della Signorina Prim*
di N.S. Fenollera

IL COACHING: COS'E'?

- E' una **metodologia di formazione e sviluppo**, appropriato per ogni situazione nella quale vi sia una necessità di **miglioramento** o di **cambiamento** (Pannitti, Rossi; 2012)
- Il **coach** accompagna il **coachee** nel suo personalissimo viaggio ... ma è il **coachee** che mantiene la sua rotta
- Il coaching permette al **coachee** di **prendere consapevolezza delle proprie potenzialità** e di fare in modo che attraverso degli **obiettivi e delle azioni pianificate ed autodeterminate** sperimenti la propria **autoefficacia**

IL LIFE-COACHING

- Risponde ad una domanda del coachee di **insoddisfazione** e/o di **disagio**

“Voglio fare qualcosa di nuovo, di diverso, ma non so come”

- Supporta il coachee nei casi in cui è **chiaro l'obiettivo**, ma è **confusa la strada**:

“So cosa voglio e dove voglio andare, ma non ho idea di come fare”

- Consente l'ascolto del proprio **richiamo interiore**

“Sto bene nel mio quotidiano, ma sento un'energia che ho bisogno di esprimere per sentirmi completa/o”

IL BUSINESS-COACHING

- Aiuta il coachee a superare la **paura di non farcela**

“L’Azienda mi chiede di raggiungere risultati sempre più performanti, ma non so come fare”

- Consente al coachee di **potenziare le proprie competenze**, e di **scoprirne di nuove**

“Voglio che il mio manager sia più forte nella ...”

“Voglio che il mio team lavori in perfetta sinergia e con chiarezza di obiettivi”

GLI “INGREDIENTI” DEL COACHING

- **Emotivi e Cognitivi:
La Consapevolezza**
 - Chiarire l'obiettivo
 - Conoscere i propri potenziali e allenarli
 - Rimuovere le paure e gli ostacoli
 - Essere padrone del proprio talento
- **Operativi e di Successo:
L’Azione**
 - Fissare gli obiettivi
 - Fare un piano d’azione
 - Misurare i risultati

La Formazione migliora la produttività e l’apprendimento circa del 22% ... Il Coaching raggiunge l’88% (International Personnel Management Association)



E-mail: laura.salomoni@libero.it

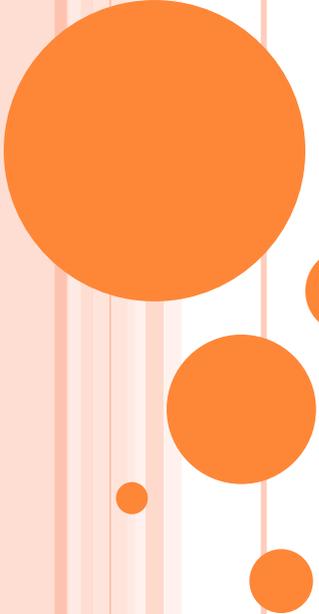
Mobile: +39 3920061241

Skype: laura-salomoni

LAURA SALOMONI

Human Resources Consultant

Life & Business Coach



IL COACHING: APPLICAZIONI NEI CONTESTI AZIENDALI

Maura Di Mauro

IL BUSINESS-COACHING

- Consente di **potenziare persone e imprese**
 - Coniugando l'intervento mirato a una singola persona (o a un numero ristretto di persone) con una diretta **contestualizzazione al ruolo e alla specifica attività lavorativa svolta**
 - **Valorizzando l'esperienza dei coachee coinvolti con un immediato impatto sullo sviluppo e/o consolidamento delle competenze**

ESEMPI DI APPLICAZIONE AI CONTESTI BUSINESS

Aree d'intervento	Coachee	Modalità
<ul style="list-style-type: none"> DECISION MAKING E RIDEFINIZIONE DEL MODELLO DI BUSINESS 	<ul style="list-style-type: none"> IMPRENDITORI DIRIGENTI 	<ul style="list-style-type: none"> ONE-TO-ONE PEER-GROUP
<ul style="list-style-type: none"> ACCOMPAGNAMENTO AI PROCESSI DI CHANGE E DI CRISIS MANAGEMENT 	<ul style="list-style-type: none"> IMPRENDITORI DIRIGENTI, MANAGER PERSONE IN MOBILITÀ 	<ul style="list-style-type: none"> ONE-TO-ONE PEER-GROUP
<ul style="list-style-type: none"> SVILUPPO DI PROGETTI D'INNOVAZIONE 	<ul style="list-style-type: none"> IMPRENDITORI DIRIGENTI FIGURE MANAGERIALI E/O TECNICHE INTERESSATE 	<ul style="list-style-type: none"> PEER-GROUP
<ul style="list-style-type: none"> SVILUPPO DELLE COMPETENZE MANAGERIALI (TECNICHE, GESTIONALI, RELAZIONALI) 	<ul style="list-style-type: none"> FIGURE MANAGERIALI 	<ul style="list-style-type: none"> ONE-TO-ONE PEER-GROUP
<ul style="list-style-type: none"> RAGGIUNGIMENTO DI OBIETTIVI DI VENDITA 	<ul style="list-style-type: none"> RESPONSABILI COMMERCIALI RESPONSABILI MARKETING FORZA VENDITA 	<ul style="list-style-type: none"> ONE-TO-ONE PEER-GROUP
<ul style="list-style-type: none"> SVILUPPO E SOSTEGNO ALLE START-UP D'IMPRESA 	<ul style="list-style-type: none"> GIOVANI IMPRENDITORI O IMPRENDITRICI 	<ul style="list-style-type: none"> ONE-TO-ONE PEER-GROUP
<ul style="list-style-type: none"> PASSAGGI GENERAZIONALI E TRASMISSIONE D'IMPRESA 	<ul style="list-style-type: none"> IMPRENDITORE EREDE 	<ul style="list-style-type: none"> ONE-TO-ONE IN COPPIA
<ul style="list-style-type: none"> APERTURA A NUOVI MERCATI E GESTIONE DI RELAZIONI CON ALTRI PAESI E CULTURE 	<ul style="list-style-type: none"> IMPRENDITORI, DIRIGENTI FIGURE MANAGERIALI O TECNICHE FIGURE COMMERCIALI 	<ul style="list-style-type: none"> COACHING INTERCULTURALE (ONE-TO-ONE E/O IN TEAM)

APERTURA A NUOVI MERCATI E GESTIONE DI RELAZIONI CON DIVERSI PAESI E CULTURE

- Target: Figure manageriali o tecniche interessate (ed eventuale partner)
- Modalità: One-to-one, o gruppi composti da 3-5 pp.



CHANGE E CRISIS MANAGEMENT

- Target: Dirigenti, manager in mobilità
- Modalità: One-to-one, o gruppi composti da 3-5 pp.



PASSAGGI GENERAZIONALI E SVILUPPO DELLE COMPETENZE MANAGERIALI

- Target: Figure tecniche e manageriali interessate (junior e senior)
- Modalità: Gruppi composti da 5 pp.





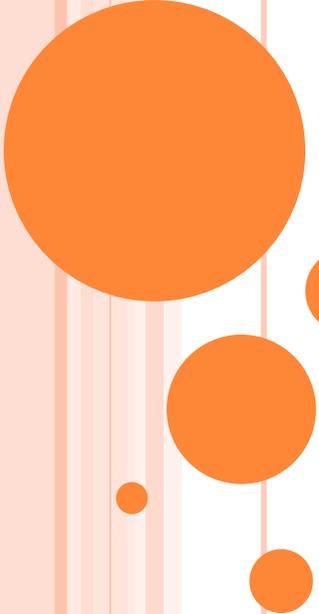
E-mail: maura.dimauro@libero.it

Mobile: +39 340323871

Skype: mauradimauro

MAURA DI MAURO

Intercultural Trainer, Coach & Consultant



IL COACHING: GLI STRUMENTI DI FINANZIAMENTO

Lucia Renzetti

FINANZIARE UN PROGETTO: COME?

- Pianificare la formazione
- Sviluppare i percorsi formativi e le metodologie più adeguate ed efficaci in base alle esigenze rilevate
- Individuare le risorse finanziarie per coprire i costi del percorso/piano
- Scegliere tra i Fondi interprofessionali a disposizione i più idonei, in considerazione dei target e della tipologia di formazione che interessa

GLI STRUMENTI DI FINANZIAMENTO

- 1 Fondi Interprofessionali
- 1 Bandi Europei
- 1 Bandi Regionali
- Gli Enti Camerali
- 1 Voucher
- 1 Cataloghi Formativi Regionali

I VOUCHER

- Sono uno strumento di finanziamento che **coprono o rimborsano i costi** del percorso formativo per una singola persona
 - Master
 - Corsi di Specializzazione
 - Percorso di Coaching

FINANZIARE UN PERCORSO DI COACHING

- Il Coaching organizzativo
 - Il Coaching sistemico
 - L'Executive Coaching
 - Il Life Executive Coaching
 -
-
- Sono modalità di coaching che promuovono e sviluppano l'eccellenza individuale, sia come singolo sia come parte di un sistema
 - Il percorso di Coaching può essere destinato ad Aziende e Organizzazioni in genere, ad Associazioni, ai Singoli



E-mail: lucia.renzetti@libero.it

Mobile: +39 3492227654

Skype: luciagaiastef

LUCIA RENZETTI

Consulente Aziendale

Esperta in Finanza Agevolata



E-mail: fabiodom@yahoo.it
Mobile: +39 3396386038

FABIO DOMEVSCEK

Senior Lean Manager

Consulente di Direzione e Coach