

Seminario interaziendale in presenza

Essere Capo e Coach

... per motivare e mantenere i collaboratori migliori

Verona, 19-20 dicembre 2022

Perché questo seminario

Oggigiorno le persone – e soprattutto quelle ad alto potenziale – non amano che le si dica sempre cosa e come fare. Vogliono poter creare loro stesse le strategie per raggiungere gli obiettivi e risolvere i problemi. Vogliono essere coinvolte attivamente.

Ecco quindi che il “capo” deve diventare (anche) “coach”. Il che significa, aiutare i collaboratori a sviluppare loro stessi le strategie per raggiungere gli obiettivi e migliorare le loro prestazioni.

Il coaching è uno strumento di forte motivazione perché aumenta il senso di proprietà delle idee ed iniziative e quindi dell'autorealizzazione e della soddisfazione nel lavoro. Esso porta ad un maggior coinvolgimento dei collaboratori ed aiuta ad evitare che i migliori si dimettano per cercare altri lavori dove abbiano la possibilità di realizzare se stessi, un fenomeno sempre più diffuso.

Ecco perché trova sempre maggiore applicazione nelle aziende di successo di tutte le dimensioni.

Obiettivi del corso

- Sviluppare consapevolezza dell'importanza di questa forma di motivare e far crescere i collaboratori
- Apprendere le regole base, le tecniche e la consapevolezza che permetteranno di svolgere il Coaching in modo efficace
- Contribuire a creare le condizioni relazionali e motivazionali adatte

Destinatari

Imprenditori, Dirigenti, Manager e tutte le persone che vogliono gestire in modo motivante e produttivo altre persone.

Contenuti

Coaching: concetti base

Differenza tra Coaching, Mentoring e Training

Leadership e Coaching: dirigere, persuadere o fare coaching?

Rapporto tra Coaching e concetto di Delega

Rapporto tra Coaching e “Senso di proprietà”

I supporti digitali utili per il Coaching

Esercizio: come vedo il mio ruolo di Coach in “Azienda X”

Parola, tono e gesto nel processo di Coaching

Le 3 conversazioni: io-io; tu-tu; io-tu

I 3 ascolti: fatti, sentimenti e volontà

Esercizio sui 3 ascolti

Differenza tra Problem Solving e Coaching

Come creare le condizioni per una buona Sessione di Coaching

Concetto di Breakdown e di Breakthrough

I dilemmi del Coaching

Neutralità del Coach

Differenza tra Problem Solving e conversazione tra amici

Role Playing N° 1- Esempio: Coaching con un Venditore/Collaboratore demotivato

I 3 orizzonti: le azioni note, le azioni possibili e la co-creazione

Fiducia - considerazioni

Il concetto di permesso nel Coaching

Role Playing N° 2- Esempio: Coaching con un Venditore/Collaboratore poco produttivo

Come crearsi il tempo per una sessione di Coaching

Lista delle 'buone' domande da porre in una sessione di Coaching

Differenza tra Problem Solving e Coaching

Esercizio sulla fiducia

Docente

*Dr. Giorgio
Carnesecchi*



Laureato in Fisica, è l'uomo della “sintesi delle due culture”: *tecnico scientifica* in ambiente accademico e di ricerca e *marketing-vendite* in contesto aziendale. Esperienze di vendite complesse in settori di altissima tecnologia, training manager e in seguito direttore europeo di marketing communication presso una nota industria informatica americana. Leadership Trainer e Coach per l'area Europa e Middle East per alcuni grandi gruppi internazionali.

Quota di partecipazione

Euro 880+ IVA, comprensivo di light lunch e coffee break

Sconto 10% per adesioni almeno 30 giorni prima

Ulteriore sconto 10% per l'iscrizione di più persone

Luogo e date

Verona, Hotel Fiera, 19-20 dicembre 2022

Modalità

Il seminario in presenza, con molte esercitazioni individuali e di gruppo.

Edizioni aziendali

Nel caso di edizione per singole aziende è previsto un colloquio di analisi preliminare in modalità a distanza con il/la responsabile che permetterà di concentrare i contenuti sulle questioni più importanti da affrontare, in linea con la situazione e il tipo di organizzazione.