

Personal Business Coaching: la motivazione per innovare

Il **coaching** è uno strumento che ha la peculiarità di aiutare le persone nella riuscita dei loro progetti. Grazie all'utilizzo di tecniche specifiche, il coach aiuta i manager a scoprire gli aspetti inutilizzati del loro potenziale, ad individuare nuove ed efficaci soluzioni alle loro problematiche nonché monitorarne l'effettiva realizzazione.

Il coach, a differenza del consulente, non propone soluzioni. Il suo scopo è quello di suscitare ed incrementare la capacità critica del manager facendolo giungere da sé alla conquista del "sapere" e del "potere" decisionale. Uno dei principali obiettivi del coaching è quello di stimolare la persona ad uscire dalla sua zona di confort portandolo ad ampliare il suo stile di management e di leadership. Affinché il manager possa guidare l'azienda verso i risultati che si attende, è necessario infatti che disponga di nuove risorse con cui fronteggiare la sfida. Parte del lavoro del Coach è proprio quello di ampliare la gamma di scelte e di alternative per superare gli ostacoli al fine di migliorare la propria performance.

Obiettivi:

- Acquisire una conoscenza concreta del business coaching: metodologia, applicazioni, possibili benefici
- Imparare ad utilizzare alcune tecniche alla base del coaching
- Fare una prima esperienza diretta del coaching
- Verificare il proprio interesse a proseguire con un percorso individuale.

Destinatari:

Il workshop si rivolge ai manager ed i responsabili del personale che desiderano comprendere quali sono le possibili applicazioni del coaching e farne l'esperienza diretta in aula grazie alla facilitazione dei docenti.

Programma

Il percorso formativo, altamente esperienziale, si articola in una serie di attività che consentono di saggiare gli aspetti chiave del coaching. I temi trattati riguardano:

- Che cos'è il coaching?
- I benefici per il manager e per l'intera organizzazione
- Applicazioni del coaching in azienda: dalla PMI alla multinazionale
- Gli strumenti del coach:
 - Creare una relazione di fiducia
 - L'ascolto attivo
 - L'arte di porre domande
 - La strategia degli obiettivi
- Le fasi di un processo di coaching

Durata: n° 2 giornate d'aula: martedì 27 e mercoledì 28 aprile 2010

Sede: Confindustria Bergamo – Via Madonna della Neve

Docenza: Sheyla Rega – Partner Lody
Monica Giordani – Partner Lody