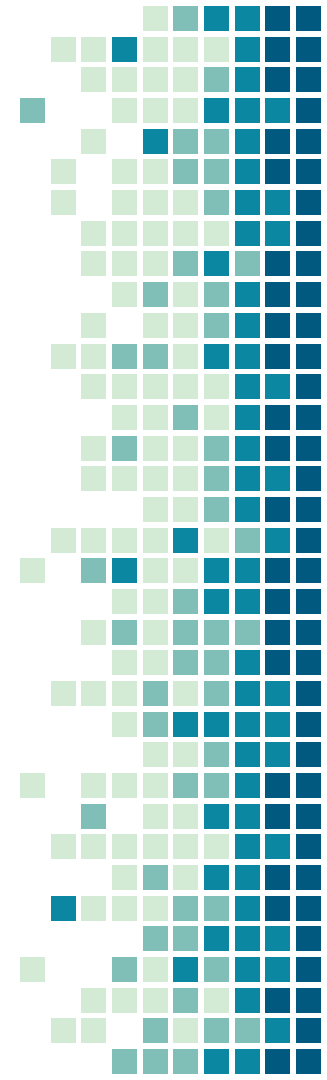


BUSINESS COACHING FORMAZIONE



INDICE ARGOMENTI

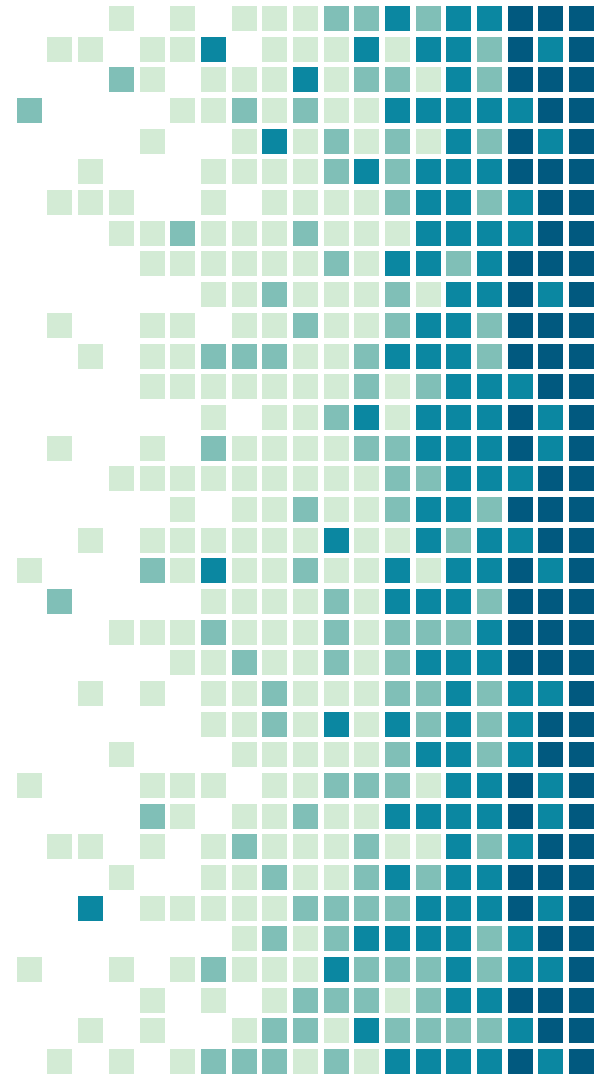
1. FORMAZIONE BUSINESS
Il Metodo Be one Lab
2. BUSINESS COACHING
3. EXECUTIVE COACHING
4. TEAM COACHING – BULIDING – MENTORING
5. GROUP COACHING



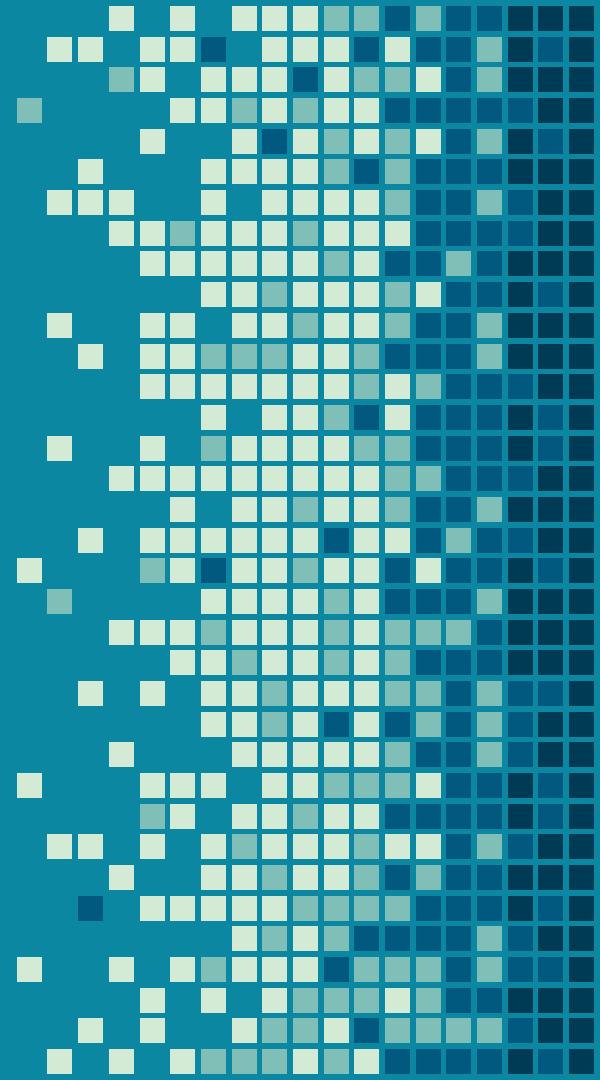
1.

FORMAZIONE

Il metodo Be one Lab

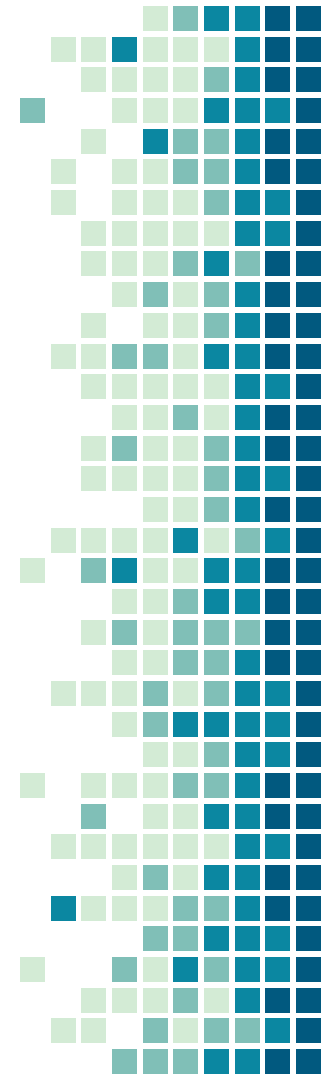


“ Dimmi e io ;
mostrami e io ricordo;
coinvolgimi e io imparo.
(Benjamin Franklin).



IL CONCETTO DI FORMAZIONE

- La peculiarità del metodo “Be one Lab” è lo spostamento del focus formativo sul Partecipante
- Ciò avviene in modo “leggero” e “spontaneo” grazie all’utilizzo delle competenze di coaching



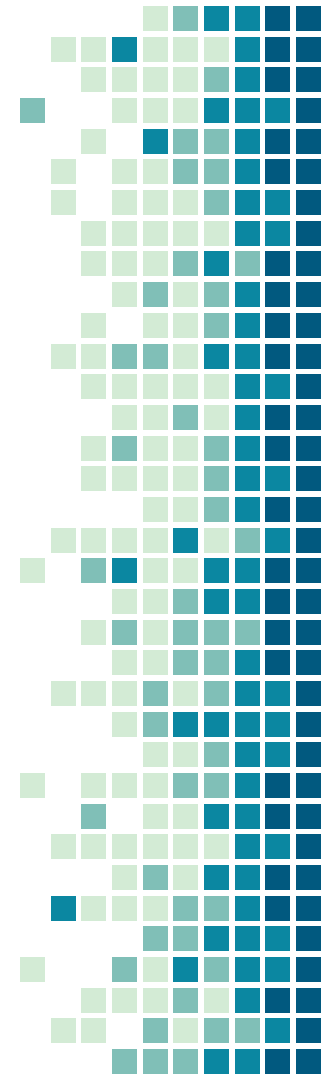
FORMAZIONE CLASSICA

- il contatto comunicativo (comunicazione) tra il formatore ed i partecipanti passa attraverso l'uso di slide appunti o altri mezzi.
- Il formatore si trova in una posizione "dominante" rispetto al partecipante.

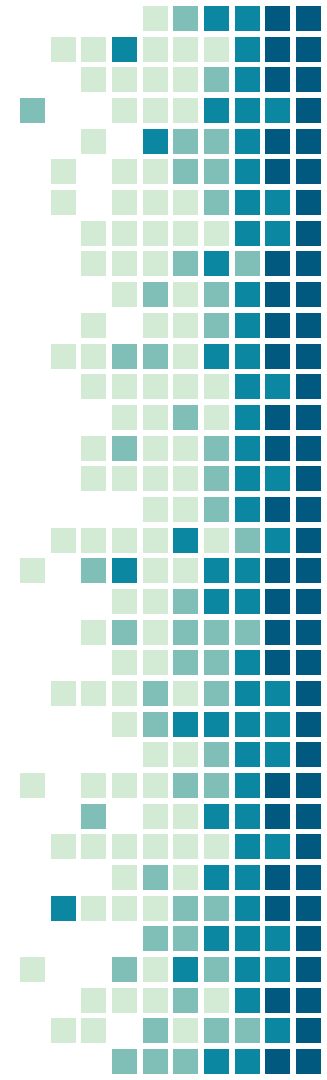


FORMAZIONE Metodo “Be One Lab”

- Comunicazione diretta ed Ascolto attivo del formatore/coach. Condivisione di Feedback. Protagonisti della formazione sono entrambi, attraverso un lavoro esperienziale comune.
- Il formatore si trova in una posizione “paritetica” con quella del partecipante.



PROCESSO DI FORMAZIONE



BENEFICI Metodo “Be one Lab”

- Apprendimento più efficace grazie all'esperienza, che contribuisce alla creazione di una “memoria esperienziale dinamica”
- In questo metodo l'utilizzo di slide o di altri mezzi comunicativi diviene un complemento utile creando una “memoria visiva statica”.
- .



Memoria dopo 3 mesi



Ricordo il 65%

Di ciò che viene detto, mostrato e *sperimentato*.

Il 32% di ciò che viene solo detto e mostrato,

il 10% di ciò che viene solo detto.

ESEMPI DI ARGOMENTI FORMATIVI

CHANGE MANAGEMENT

Il futuro è sempre più incerto, flessibile, «liquido». Quale approccio posso utilizzare nella mia azienda? Come posso cogliere opportunità per il mio business?

GESTIONE DEL TEAM

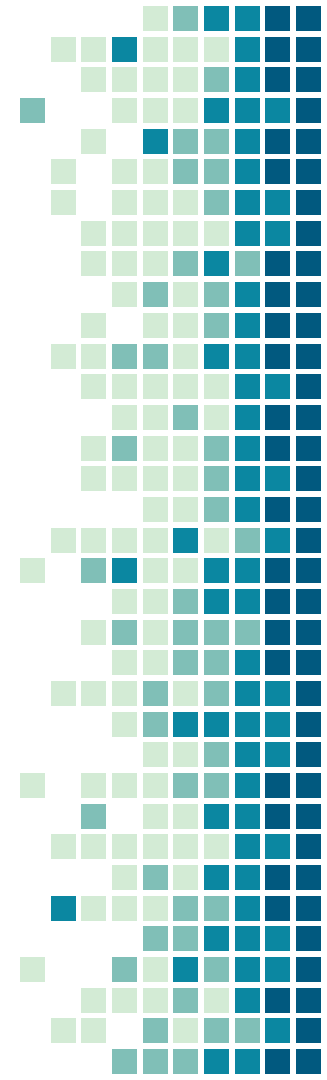
Quali sono gli strumenti per rendere efficace il mio team? Cosa accadrebbe se il mio team ottimizzasse il processo decisionale?

LE SOFT SKILL

Efficacia Relazionale, Resilienza, Visione Strategica, Orientamento ai risultati. Potenziando queste competenze, quali benefici otterrebbe la mia azienda?

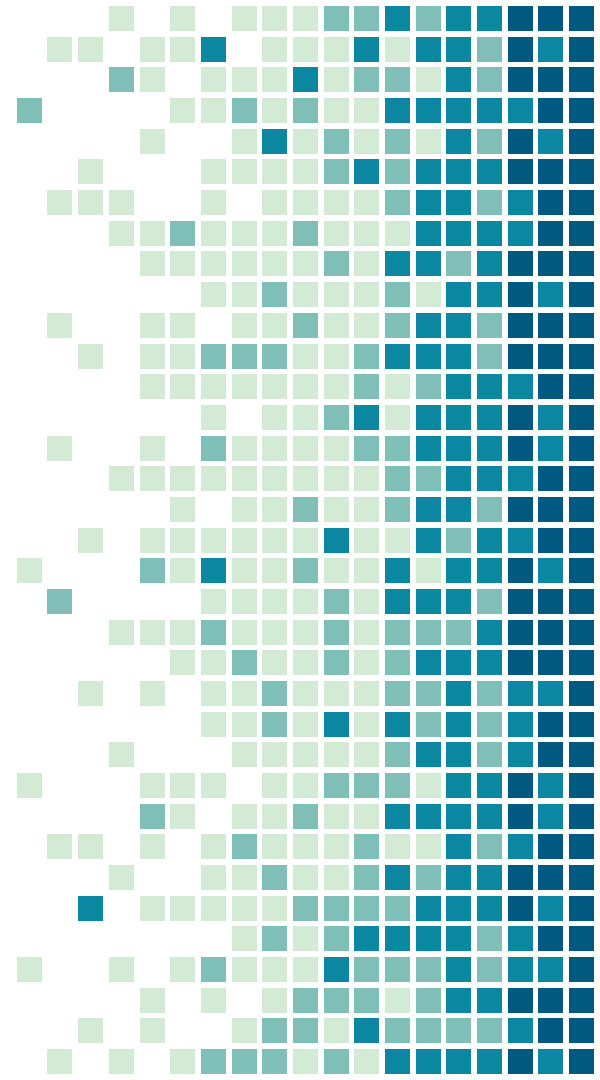
Formazione personalizzata

Sulla base degli obiettivi aziendali sviluppiamo percorsi formativi per accompagnare le aziende verso risultati concreti di crescita



2.

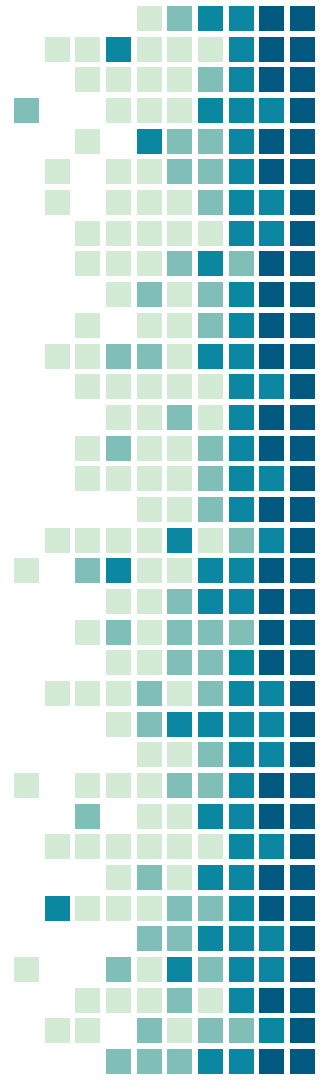
BUSINESS COACHING





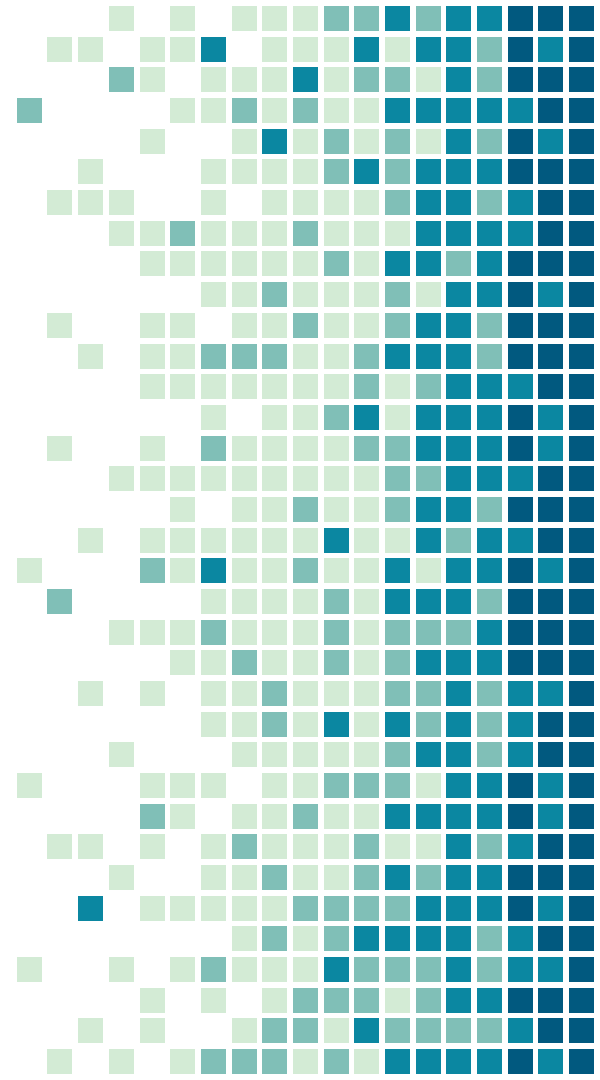
Principali obiettivi

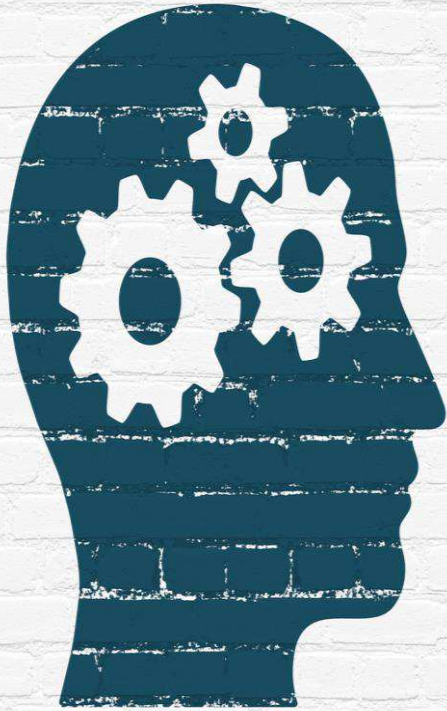
- Sviluppare le potenzialità personali, manageriali, imprenditoriali
- Affrontare la fase di start up aziendale o di progetto
- Sviluppo di strategie commerciali e di marketing
- Aumentare la produttività e l'efficienza
- Migliorare la comunicazione e le relazioni professionali.



3.

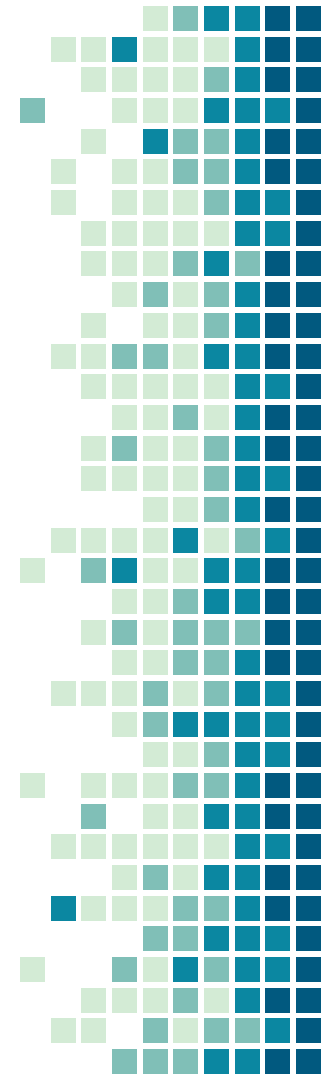
EXECUTIVE COACHING



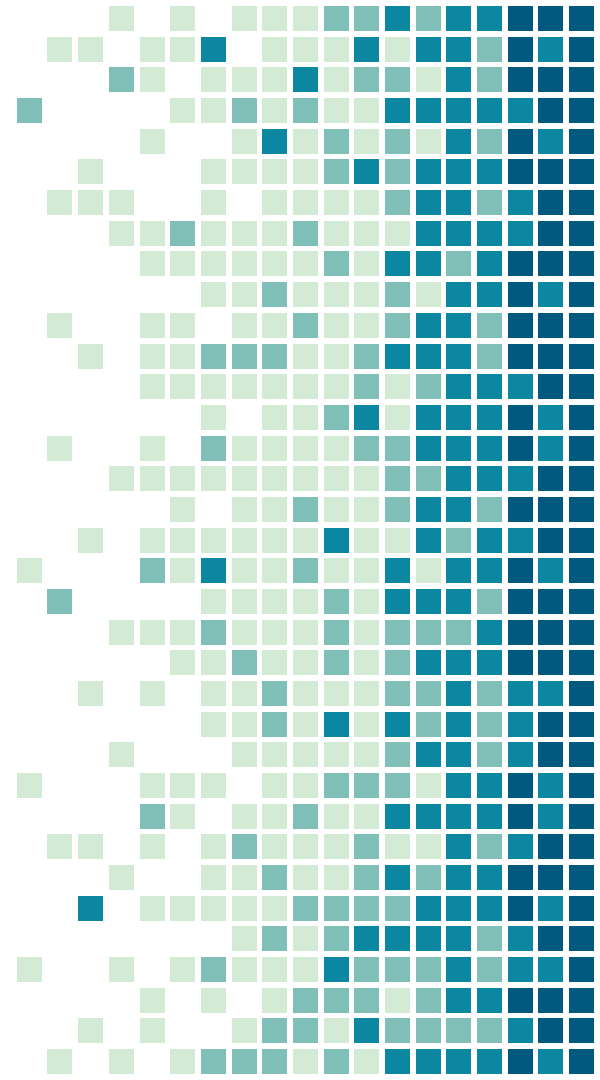


Principali obiettivi

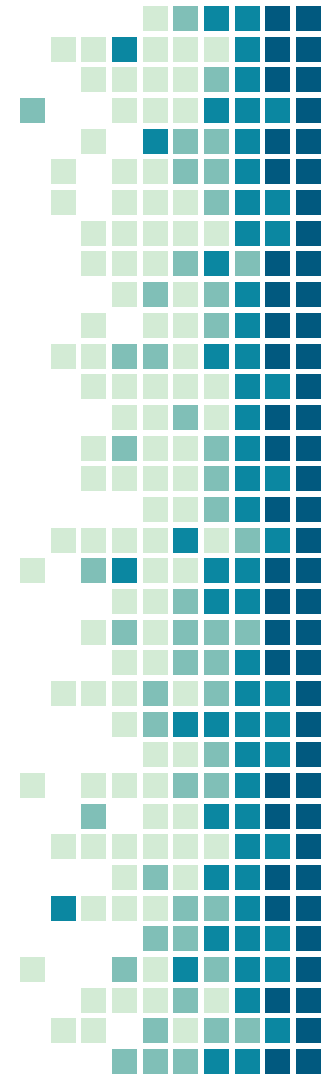
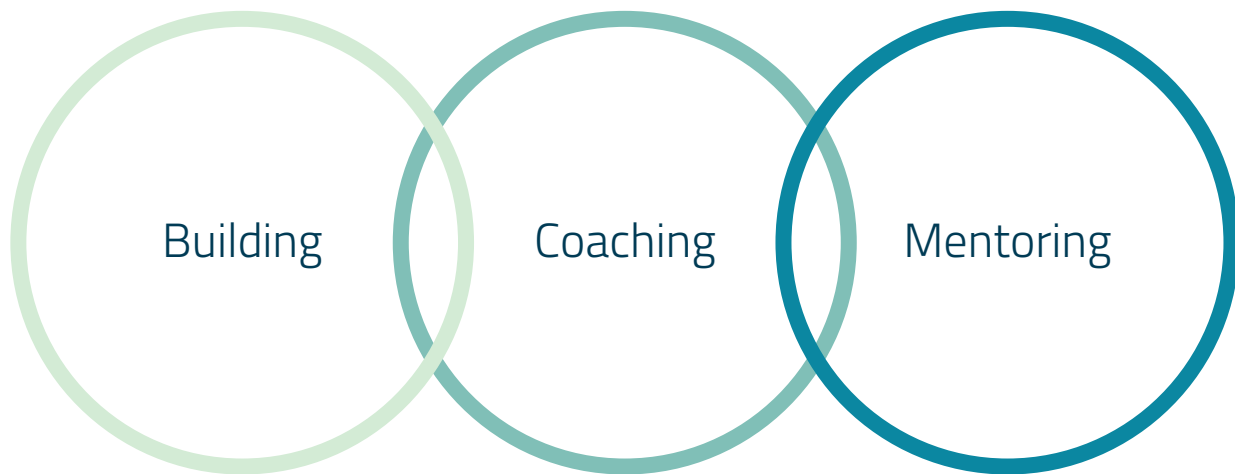
- Miglioramento della gestione dei collaboratori
- Sviluppo di soft-skill strategiche
- Gestione delle priorità, delle criticità e delle emergenze
- Gestione del tempo e dello stress
- Sviluppo di un mindset strategico



4.
TEAM COACHING,
BUILDING
MENTORING



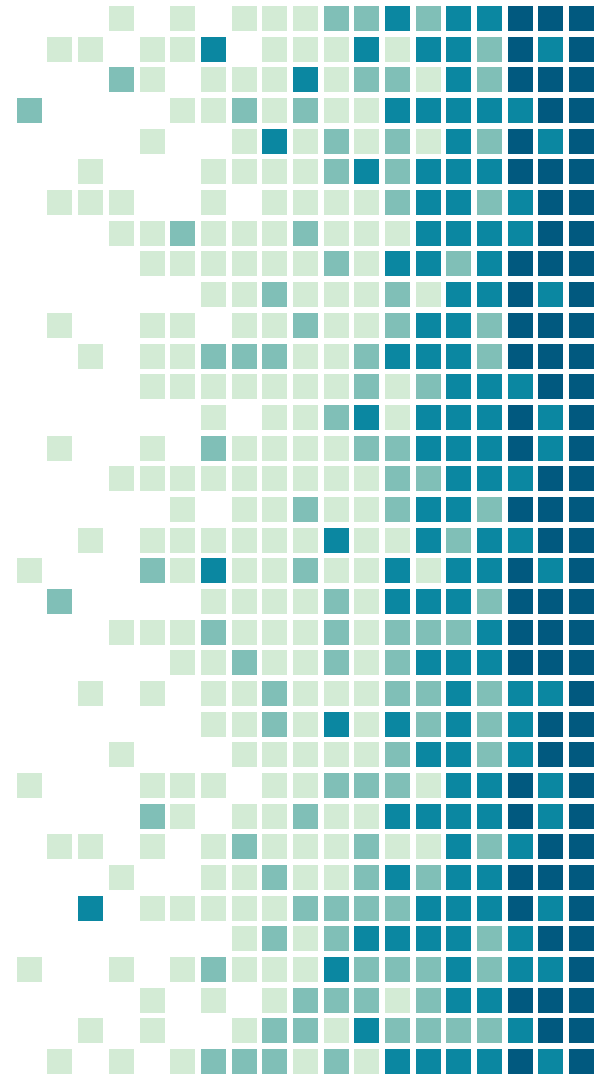
Team di lavoro efficaci ed efficienti



T
ogether
E
veryone
A
chieves
M
ore



5. GROUP COACHING



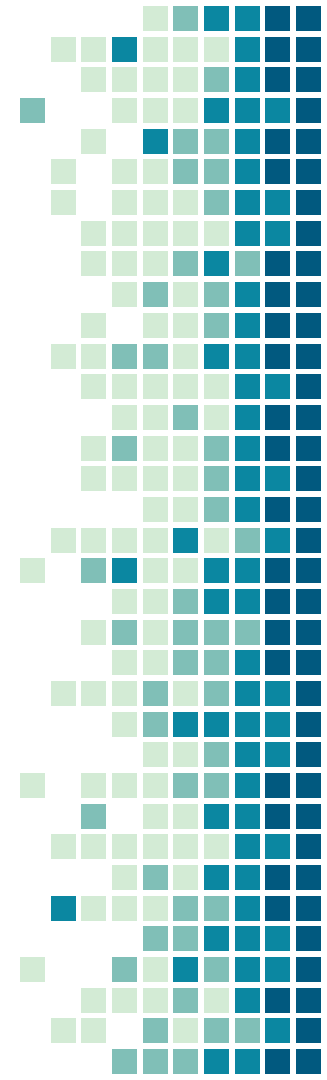
IL GRUPPO COME STRUMENTO

Cosa

è un percorso di coaching individuale realizzato in un contesto di gruppo. Il gruppo può essere composto da persone che operano in settori diversi dell'azienda o in diverse aziende, ma che condividono un tema comune.

Perché

Il Group Coaching consente di trasferire a tutti i partecipanti gli apprendimenti che un singolo acquisisce durante la sua sessione. Il gruppo è una cassa di risonanza che facilita il trasferimento di apprendimenti tra i partecipanti e la nascita di nuove idee.



GRAZIE!

Per informazioni

Luca Bertuccini – Business Coach
347.5550663

Stefano Caterino – Business Coach
339.4017886