

Formazione e Coaching

Formiamo Persone, prima di formare Manager e Uomini d'Azienda

Formare non significa solo trasferire concetti ma accompagnare la persona in un percorso di **conoscenza, consapevolezza e cambiamento**.

In particolare, nella formazione manageriale, operiamo un vero e proprio percorso di *management development* lavorando sui tratti della personalità, sulle qualità soggettive, sulle capacità e le

attitudini:

1. **intrapersonali** (creatività, proattività, predisposizione al comando, propensione al rischio, gestione dello stress, propensione al cambiamento, autostima e autoefficacia),
2. **interpersonali** (capacità di comunicazione, di gestione dei conflitti, leadership, gestione e motivazione delle singole professionalità e dei team),
3. **trasversali** (di natura

cognitiva, metacognitiva e organizzativa, problem solving, crisis management).

Tutta la nostra offerta formativa può essere inserita in questa classificazione.

Corsi tradizionali o innovativi (e proprietari nel metodo, nella formula formativa e nei contenuti) partono dai presupposti formativi dell'**andragogia**, si basano sulla **"formazione esperienziale"** (**action learning** e **role playing**) e sul **mental coaching**.

Il Metodo Didattico

Formare adulti (andragogia) **significa approcciare in modo diverso la formazione**. In particolare il metodo passa per:

- la valorizzazione delle esperienze professionali e culturali,
- la trasferibilità di quanto appreso al contesto lavorativo,
- la centralità dell'allievo rispetto a quella del docente,
- la focalizzazione della spinta motivazionale sul piano personale e professionale,

- il metodo didattico induttivo e deduttivo.

La **"formazione esperienziale"**, basata sui metodi dell'**action learning** e del **role playing**, permette di **ridurre la teoria all'essenziale** e di **lasciare spazio alla pratica**, ai test, alla prova sul campo nell'affrontare situazioni d'azienda, problemi, crisi, pubblico, giornalisti, telecamere, clienti, dipendenti, responsabili o "riporti", team di lavoro, candidati.





"Il Mentalismo permette di progettare e gestire uno 'spazio mentale' nel quale le persone possono interagire e condividere esperienze..."

Inoltre, l'apporto del **mentalismo e del mental coaching** nel processo formativo **permette di progettare e gestire** un ambiente fisico ma soprattutto uno **"spazio mentale"** nel quale le persone possono interagire liberamente e condividere esperienze cognitive, emotive e fisiche correlate all'apprendimento di conoscenze, capacità e atteggiamenti utili per il miglioramento delle prestazioni lavorative.

Infine, la forte interazione tra gli allievi in aula, consente di sviluppare un dialogo operoso, la condivisione delle esperienze e la crescita favorita dall'apprendere dagli altri.

Questo approccio e questo metodo **garantiscono:**

- **elevato mantenimento della soglia di attenzione** e quindi di **superare di almeno il 30% la durata media**

di ciascuna sessione formativa,

- **alta percentuale di concetti appresi durante il corso,**

- **sviluppo di reali percorsi di apprendimento rivolto al cambiamento e al miglioramento,**

- possibilità di **modulare e ritagliare i corsi in base alla tipologia di allievi che saranno destinatari della formazione.**



Le aree formative e il Team

Le aree formative presidiate dai corsi si possono classificare in 4 macro-settori:

Comunicazione

Management/Leadership

Change Management

Sviluppo Vendite e Business

Tutti i corsi a catalogo, infatti, sono accomunati

da questa suddivisione generale che poi si declina nei vari argomenti di ciascun percorso formativo.

Il **team di formazione** è costituito da **esperti di comunicazione, marketing, vendite, nonché manager, giornalisti, mentalisti ed esperti di vari settori specifici.**



Tutti professionisti referenziati e riconosciuti con elevata seniority.

"Il Mental Coaching migliora e potenzia quegli aspetti del carattere che fanno di un manager un vero leader..."

Il Coaching

Destinato a chi vuole seguire un percorso di potenziamento manageriale o imprenditoriale **il coaching è individuale** e prevede l'affiancamento di un professionista per il tempo necessario a raggiungere gli obiettivi concordati.

Un esempio pratico è il coaching che ci viene richiesto da imprenditori di prima generazione per potenziare le competenze manageriali di coloro che subentreranno nella gestione dell'azienda, o nei casi di outplacement di manager senior, quello necessario a ricostruire l'autostima e la "voglia di ricominciare".

Al **coaching tradizionale** affianchiamo anche il **Mental Coaching** destinato a **migliorare e potenziare gli aspetti del carattere legati alla leadership, alla gestione del conflitto, al controllo dell'aggressività o della timidezza, alla gestione del proprio tempo, dei collaboratori, delle relazioni interpersonali in azienda e all'esterno.**

Ipnosi conversazionale (non terapeutica), PNL, mentalismo, sono alcune delle tecniche utilizzate.

La progettazione e la costruzione dei Corsi

Definiamo il nostro approccio alle esigenze formative “**formazione consulenziale**” o “**consulenza formativa**”.

Non si tratta di un gioco di parole, bensì di una **precisa filosofia di approccio al Cliente** che parte da **alcuni punti fermi**:

- 1) **Analisi dei fabbisogni formativi** (e accompagnamento nel trovare il migliore percorso didattico per affrontarli)
- 2) **Analisi e definizione delle persone chiamate in aula a formarsi** (personalità, tipologia, ruolo, numero dei partecipanti al Corso)
- 3) **Definizione degli obiettivi da raggiungere** in termini di cambiamento e miglioramento delle persone, delle strutture e dei team di lavoro
- 4) **Redazione di un report finale dell'attività svolta**, con precise indicazioni delle criticità e, ove

richiesto, delle precise indicazioni dei tratti distintivi, caratteriali e di potenzialità di crescita delle persone formate.

Questo approccio presuppone alcuni **elementi distintivi che riteniamo fondamentali**:

- 1) Assenza di un vero e proprio catalogo formativo e costruzione dei vari corsi in base alle specifiche esigenze ed obiettivi dell'Azienda Cliente
- 2) Forte interazione e analisi continua tra docente ed aula per ottenere il massimo dei feedback volontari e involontari dalle persone
- 3) Superamento delle barriere mentali che creano diffidenza nei confronti dell'attività formativa.



Formazione Finanziata con Fondi Paritetici

Grazie alla collaborazione con Società specializzate **nella formazione finanziata, tramite Fondi Paritetici Interprofessionali (Fondimpresa, Formazienda, Fonditalia, Fon.Ar.Com, Fondartigianato, for.te)** è possibile finanziare la formazione per i dipendenti in modo molto semplice e sicuro.

I Fondi Paritetici Interprofessionali finanziano, infatti, piani formativi aziendali, settoriali e territoriali, che le imprese in forma singola o associata decidono di realizzare per i propri dipendenti. Oltre a finanziare i piani formativi aziendali, settoriali e territoriali, i Fondi Interprofessionali possono finanziare anche piani formativi individuali, nonché ulteriori attività propedeutiche o comunque connesse alle iniziative formative.

