



Corso Di Coaching Base e Avanzato On Line

CORSO BASE: 3 MODULI +1 DI REVISIONE
CORSO AVANZATO: CORSO BASE + 1 MODULO PER ESAME DA COACH ICF
A PARTIRE DAL 11-12 NOVEMBRE 2023

- **Docente**
Ivana La Pira
LIFE, BUSINESS, CORPORATE COACH CON ACCREDITAMENTO A LIVELLO INTERNAZIONALE ICF (**MCC**)
- **Assistente Docente**
Michele Gradi
CORPORATE COACH CON ACCREDITAMENTO ICF (PCC) E MINDFULNESS TRAINER CERTIFICATO
- **Assistente Docente**
Barbara Pizzuco
LIFE, CORPORATE COACH CON ACCREDITAMENTO ICF (ACC)

Perché partecipare?

Hai un sogno da Realizzare?

Vuoi sviluppare un tuo progetto di Business?

Vuoi gestire il tuo business ed ii tuoi collaboratori con un approccio efficace?

Stai pensando al coaching come una nuova opportunità professionale e vuoi conseguire una credenziale valida a livello internazionale (ICF)?

Vuoi sentirti in sintonia tra il tuo essere ed il tuo fare?

Ti sei stancato/a di girare a vuoto e di lamentarti e vuoi agire ma non sai da dove partire?

Vuoi riprendere in mano la tua vita?

Questo corso attraverso la guida di un coach esperto potrà offrirti l'opportunità di muoverti e di agire da subito per andare nella direzione desiderata

OBIETTIVI, COSA IMPARERAI

IL CORSO INTENDE OFFRIRE LE BASI E I PRINCIPALI STRUMENTI PER CHI INTENDE ADOTTARE UN APPROCCIO "COACHING": ORIENTATO ALLA SOLUZIONE ED AGLI OBIETTIVI DA UTILIZZARE SIA NELL'AMBITO DELLA VITA PRIVATA SIA IN QUELLA PROFESSIONALE. IL CORSO E' TI TIPO ESPERENZIALE E PRESUPPONE UNA PARTECIPAZIONE ATTIVA.

IMPARERAI A :

- GESTIRE TE STESSO
- GESTIRE IL TUO BUSINESS CON SUCCESSO
- GESTIRE IL TEMPO E LE PRIORITA'
- SVILUPPARE UN APPROCCIO ORIENTATO ALLA SOLUZIONE DEI PROBLEMI
- DIVENIRE PIÙ CONSAPEVOLE DELLE TUE REAZIONI EMOTIVE E A GESTIRLE
- RITROVARE LA GIUSTA MOTIVAZIONE NEL FARE
- PROMUOVERE UN EQUILIBRIO TRA L'ESSERE ED IL FARE
- ALLINEARE LE PROPRIE AZIONI ALLO SCOPO (ES. PROMUOVERE UN NUOVO PROGETTO PROFESSIONALE)
- ADOTTARE UN APPROCCIO PROATTIVO NELLA PROFESSIONE E NEL BUSINESS
- OTTENERE UN MAGGIORE EQUILIBRIO TRA LA VITA PERSONALE E PROFESSIONALE INCREMENTARE L'AUTOSTIMA
- COMUNICARE CON EFFICACIA E COSTRUIRE RELAZIONI PIU' CONCRETE E PROFONDE

A CHI E' INDIRIZZATO IL CORSO

SI RIVOLGE A CHIUNQUE E' INTERESSATO A CONOSCERE E A SPERIMENTARE DELLE TECNICHE AD HOC FINALIZZATE A MIGLIORARE IL PROPRIO MODO DI RAPPORTARSI A FATTI E A COSE. NON E' RICHiesto UN BACKGROUND FORMATIVO SPECIFICO NELLE MATERIE PSICOLOGICHE.

IL TARGET AL QUALE CI RIVOLGIAMO :

- *IL SINGOLO INDIVIDUO INTERESSATO AL COACHING PER MIGLIORARE LA PROPRIA VITA PERSONALE/PROFESSIONALE*
- *IL MANAGER ED IMPRENDITORE PER SVILUPPARE STRATEGIE E PER GUIDARE IL PROPRIO TEAM O I COLLABORATORI CON SUCCESSO*

- *IL CONSULENTE CHE PUO' USARE LE TECNICHE DI COACHING PER OTTIMIZZARE LA GESTIONE DEI PROPRI CLIENTI E PER LAVORARE CON FOCUS SUI PROPRI OBIETTIVI DI BUSINESS*
- *IL PROFESSIONISTA CHE VUOLE CREARSI UNA NUOVA PROFESSIONE E DIVENTARE UN COACH PROFESSIONISTA*
- *PROFESSIONISTI IMPEGNATI IN RELAZIONI DI AIUTO (COUNSELLOR, TERAPEUTI, MEDIATORI, PSICOLOGI) CHE VOGLIONO SCOPRIRE NUOVI APPROCCI DA INTEGRARE CON I PROPRI*

CONTENUTI ED ORGANIZZAZIONE DEL CORSO

CORSO ONLINE SU PIATTAFORMA ZOOM

- MODULO 1
11-12 Novembre 2023
h 9.30- 13.00 / 14,30-18,00
- MODULO 2
25-26 Novembre 2023
h9,30-13,00 /14,30-18,00
- MODULO 3
15-16 Dicembre 2023
h9,30-13,00 /14,30-18,00
- + MODULO DI RIPASSO (6h)
12 Gennaio 2024
(orari 9,30-13,00/ 14,00- 16,30)

LIVELLO AVANZATO PER PREPARAZIONE COACH PROFESSIONISTA ICF

(le date precedenti sono quelle relative al corso base) + 26-27 Gennaio 2024

26-27 Gennaio 2024
H9,30-13,30/ 14,30-16,30

CONTENUTI DEL CORSO

MODULO 1- STABILIRE LE BASI DEL COACHING (14 h)

Essere allineati alle linee guida del codice deontologico e gli standard professionali del coaching.

Differenze tra coaching, consulenza, psicoterapia ed altri supporti professionali. Congruenza tra il metodo di coaching e le necessità del cliente. Stabilire valori e confini del Coaching, le responsabilità del coach e del cliente.

Stabilire il contratto di coaching.

Comprendere cosa è richiesto nella specifica interazione di coaching e concordare con il cliente il processo di coaching, focalizzando i termini della relazione e concordando le modalità di lavoro logistica, compensi, pianificazione sessioni, ecc. Come il Manager può definire il contratto con il collaboratore.

Le fasi della sessione e la struttura della conversazione di coaching

Comprendere lo sviluppo del processo tra obiettivo di sessione, obiettivo di periodo. Spiegazione del modello di conversazione per passi ed applicazione. Spiegazione del concetto di processo.

La definizione dell'obiettivo

Definire lo sviluppo dell'obiettivo secondo i modelli Grow e Smart. Come aiutare il cliente nella definizione e nella declinazione di obiettivi realisticamente raggiungibili e come favorire la trasformazione e la realizzabilità attraverso l'uso delle domande.

MODULO 2 – CREARE RELAZIONE e COMUNICARE CON EFFICACIA (14h)

Creare relazione

Stabilire un clima di fiducia e confidenza con il cliente.

Stabilire con il cliente accordi chiari e mantenere le promesse. Individuare e far esprimere le intenzioni del cliente e supportarli nella loro espressione.

Presenza nel coaching.

Focalizzazione del Coach nel creare relazioni spontanee con il cliente, impiegando uno stile aperto, flessibile e fiducioso, adeguandosi alla situazione.

Dimostrare fiducia nell'interfacciarsi con emozioni forti, gestire le emozioni del cliente. Gestire la relazione con focus.

Comunicare con efficacia (I)

Ascolto attivo.

Cogliere e comprendere il significato di ciò che il cliente dice e non dice, supportandone l'espressione.

Distinguere tra le parole, il tono della voce, ed il linguaggio del corpo.
Trasformare il consiglio e giudizio in ascolto, comprensione e domande.

L'uso dello strumento della Sintesi come tecnica per verificare la comprensione e per assicurarsi chiarezza ed allineamento.

MODULO 3- COMUNICARE CON EFFICACIA (II) E FACILITARE L'APPRENDIMENTO ED I RISULTATI (14h)

Comunicare con Efficacia (II)

Domande potenti.

Abilità di fare domande che rivelino l'informazione necessaria al massimo beneficio della relazione di coaching e del cliente.

Comunicazione diretta

L'uso dello strumento del feedback per favorire un linguaggio che abbia il massimo impatto positivo sul cliente. Come trasferire e trasformare intuizioni in messaggi chiari, articolati e diretti.

Formulare con chiarezza gli obiettivi del coaching, l'agenda degli incontri, lo scopo di tecniche o esercizi.

MODULO DI RIPASSO a chiusura corso (6h)

Facilitare Apprendimenti e Risultati

Ripresa di tutti i processi sviluppati nei moduli precedenti

Nel modulo di ripasso il Focus sarà indirizzato in particolar modo sull'integrazione degli strumenti appresi nei moduli precedenti (gestione della sessione rispetto alle varie fasi, uso delle domande aperte e potenti, uso del feedback, definizione dell'obiettivo e sviluppo del piano di azione) + la parte di gestione dei progressi e delle responsabilità.

Ci si soffermerà sulla chiusura di un percorso di coaching e come gestire la sessione di chiusura e su un ulteriore livello di approfondimento delle competenze Chiave ICF e come queste si declinano all'interno della sessione.

LIVELLO AVANZATO (12 H)

- Codice Etico ICF
- Preparazione al ICF credential exam (EX CKA)
- Basi del coaching (approfondimento)
- Competenze ICF (approfondimento)

di Ivana La Pira

CONTATTI
339 3392607

ivanalapira@gmail.com

