



INCOACHING® è una società che offre attività di **Coaching - Formazione - Consulenza** orientate allo sviluppo delle potenzialità sia individuali sia dei team di lavoro, alla crescita delle competenze e delle capacità professionali, all'organizzazione efficace dei processi operativi interni.

II COACHING



Il coaching è un metodo per migliorare la qualità del management e dei collaboratori, realizzare cambiamenti strategici, motivare e trattenere talenti, nonché un'opportunità individuale per utilizzare al meglio le proprie potenzialità personali.

Un intervento di COACHING in AZIENDA può essere rivolto ai singoli collaboratori, ai gruppi di lavoro o all'intera organizzazione, in funzione dell'obiettivo di miglioramento identificato dall'azienda.

Interventi di Coaching

- **Business/Executive Coaching.** Riservato ai manager e/o ai loro collaboratori sviluppato attraverso sessioni one-to-one, per lo sviluppo di una leadership efficace, il miglioramento della capacità di delega e di gestione del proprio team, il miglioramento della gestione del tempo e delle priorità operative, abbassamento del livello di ansia e stress, aumento dei risultati sia in termini qualitativi che quantitativi, ecc...
- **Corporate Coaching.** Sviluppato a stretto contatto con il gruppo dirigente nel rafforzamento della consapevolezza e della capacità decisionale e strategica, integrando coaching individuale con coaching di gruppo, ed eventualmente intervenendo anche sui livelli intermedi e sulla base dell'azienda con sessioni di coaching operative.
- **Team Coaching.** Intervento volto a facilitare, tra i componenti di un gruppo di lavoro, il passaggio da una visione auto-centrata sulle proprie competenze e modi di pensare, ad una visione d'insieme che integri le competenze di tutti nell'ottica della maggior collaborazione e della sinergia operativa, al fine di raggiungere gli obiettivi prefissati e condivisi. Facilita il passaggio da un focus sui contenuti del proprio lavoro ad un focus sui processi.

Sportello di Coaching

Lo SPORTELLO di COACHING inserito come parte integrante dei servizi interni dell'azienda, permette ad ogni figura professionale di avvalersi del supporto di un Coach professionista per sopperire al meglio alle richieste di cambiamento, efficienza, efficacia che l'azienda si trova ad affrontare quotidianamente. Il continuo mutare dei riferimenti crea crisi e disagi spesso trasversali a

tutti i ruoli e figure professionali impegnati in azienda. Il supporto dato dal Coach messo a disposizione dall'azienda consente di trasformare l'eventuale disagio in una visione chiara e motivante del contesto in cui si agisce, del ruolo ricoperto e del futuro in genere.

Questa scelta consente inoltre di abbattere sensibilmente i costi della formazione, sia in termini economici che di tempo. Lo SPORTELLO DI COACHING infatti, si caratterizza per la rapidità dei tempi di intervento, per la maggiore flessibilità perché si adatta al problema specifico ed individualizzato, per l'efficacia perché mira al raggiungimento di obiettivi concreti e misurati.

I vantaggi per l'azienda:

- Migliore gestione dei cambiamenti interni ed esterni.
- Facilitazione nel processo di talent retention & development.
- Sviluppo dell'azione responsabile e della creatività.
- Clima lavorativo positivo e costruttivo.
- Motivazione individuale e dei team.

Per i manager e i dipendenti:

- Miglioramento della performance per il raggiungimento dei propri obiettivi.
- Sviluppo della capacità di azione efficace, problem solving e di decision making.
- Rafforzamento della sicurezza personale e dell'autostima.
- Conoscenza e sviluppo delle potenzialità, dei punti di forza e delle aree di miglioramento del proprio carattere.
- Facilitazione dell'assunzione di nuove responsabilità e propensione all'azione.
- Miglioramento della gestione del tempo e dello stress.

Modalità operative:

Lo SPORTELLO DI COACHING può svilupparsi in diversi modi, anche integrati tra loro:

- Sessioni individuali in presenza
- Sessioni di team in presenza
- Video chiamate / Telefono

Formazione per Management

INCOACHING® propone alle aziende corsi di formazione con elementi di coaching. Il titolo sotto riportato è un esempio sintetico. In ogni caso, i corsi vengono di volta in volta personalizzati sia nei contenuti sia nella durata, in base alle specifiche esigenze dell'azienda cliente.

Titolo del programma:

- **Coaching Leadership.** Questo programma consente di analizzare i punti di forza e di inefficacia del proprio stile di leadership rispetto ad una leadership motivazionale efficace. Partendo quindi dall'analisi della realtà contestuale, il programma propone l'apprendimento e la focalizzazione di come sia possibile far coesistere la massima produttività dei propri collaboratori con la loro soddisfazione e autorealizzazione nel lavoro. Questi 2 concetti spesso contrapposti, nella Coaching Leadership si incontrano in un contesto autogenerativo ed auto potenziante... e pertanto motivazionale!

La FORMAZIONE IN AULA



La formazione viene proposta come percorso efficace con valenza strategica nell'ambito dello sviluppo e della crescita dell'organizzazione e delle persone.

Ogni nostro progetto formativo viene personalizzato al contesto professionale in cui opera l'azienda cliente: ciò garantisce la massima efficacia e il coinvolgimento attivo delle risorse umane chiamate a parteciparvi.

TemI sviluppati:

- Vendita – Comunicazione – Marketing – Leadership – Organizzazione – Public speaking

Alcune proposte:

I titoli sotto elencati sono esempi sintetici degli argomenti che proponiamo e vengono sempre personalizzati sia nei contenuti sia nella durata, in base alle specifiche esigenze dell'azienda cliente.

Area **VENDITE**

- **Creare valore.** Come valorizzare il prodotto sensibilizzando l'azienda in relazione alla qualità del rapporto e del servizio al cliente.
- **Comunicazione e percezioni.** Concetti fondamentali e dinamiche attive nella comunicazione rivolta alla vendita.
- **L'arte della vendita.** Fasi e strategie della vendita moderna, dalla costruzione della relazione alla chiusura dell'ordine.
- **Obiettivo vendite +100%.** Per rispondere da protagonista attivo al mercato in continua evoluzione, nell'ottica del pieno raggiungimento degli obiettivi e della qualità integrata volta all'eccellenza.
- **La gestione delle obiezioni.** Come confrontarsi con le obiezioni d'acquisto cogliendone le possibili opportunità nascoste.
- **Il post-vendita.** La vendita oltre la vendita, ovvero un'ulteriore opportunità di fidelizzazione del cliente successiva alla chiusura del contratto.
- **Vendere in negozio.** Tecniche e strategie espositive e di merchandising per incrementare le vendite attraverso l'esposizione nel PdV.
- **Time management e pianificazione delle visite al cliente.** Come utilizzare il tempo senza sprechi e con il massimo risultato nella pianificazione strategica del giro delle visite.

Area **MANAGEMENT**

- **Leadership attiva.** Capire che capo sei per conoscere il tuo potenziale di leadership attuale. Sviluppare strumenti e mezzi per una conduzione dei collaboratori motivante e orientata agli obiettivi.
- **Dietro le quinte di una riunione efficace.** Manuale di strategie organizzative e tecniche di conduzione rivolte al perfezionamento nella gestione delle riunioni.
- **L'arte del parlare in pubblico.** Come comunicare efficacemente ad una platea di ascoltatori trasmettendo contenuti, emozioni e motivazione desiderati.
- **Time management.** Come aumentare la propria produttività senza aumentare il tempo dedicato al lavoro.

La FORMAZIONE OUTDOOR



Per Formazione Outdoor (o Esperienziale Outdoor, o Outdoor Training) si intende un'attività formativa realizzata attraverso esperienze al di fuori dall'aula e dal contesto aziendale, al fine di facilitare i processi di apprendimento e di cambiamento attraverso l'esperienza pratica e l'emozione vissuta, di stimolare il senso di appartenenza alla squadra/azienda, di rafforzare l'efficacia del singolo e del gruppo attraverso l'espressione delle potenzialità individuali.

Sulla base del progetto di sviluppo ideato con il cliente proponiamo 2 possibili formule outdoor:

- Formula **"full-immersion"** di 3gg.
- Formula **"small techniques"** di 1gg.

Temi sviluppati:

Team building – Team work – Gestione dei conflitti – Leadership efficace – Autostima e senso di sé – Intelligenza emotiva – Gestione dell'ansia.

Alcune proposte:

I titoli sotto elencati sono esempi sintetici delle tematiche formative proposte, personalizzabili sulla base delle caratteristiche, del mercato di riferimento e delle reali esigenze del cliente.

- **Dal potenziale del singolo al gioco di squadra.** Team building e sviluppo della cultura aziendale volta alla collaborazione e al supporto reciproco.
- **Leadership dinamica.** Attivazione della motivazione dei collaboratori attraverso la loro valorizzazione.
- **Leader di se stessi per essere leader nel gruppo.** Conoscere se stessi come presupposto di base per una leadership efficace in ambito di team- work.
- **Autostima e rafforzamento del "sé".** Consapevolezza e valorizzazione delle qualità personali.

Altri temi formativi a progetto su richiesta del cliente.

La CONSULENZA AZIENDALE



Ogni nostro intervento nasce dall'analisi della situazione e del contesto aziendale attraverso osservazioni dirette, interviste, test e affiancamenti.

Questo ci permette di stilare una prima analisi delle esigenze effettive dell'organizzazione. Il nostro intervento, in accordo con la direzione aziendale, sarà poi orientato a:

- Progettare soluzioni di **sviluppo organizzativo e commerciale**.
- Creare e/o migliorare i **processi sinergici** sia tra le varie funzioni aziendali sia con l'esterno (collaboratori e clienti).
- Stimolare l'interattività tra le persone e l'**atteggiamento proattivo** attraverso la costruzione di un clima aziendale favorevole e predisposto al **cambiamento**.
- Definire ed attivare gli strumenti e i processi del cambiamento in funzione del disegno di **sviluppo strategico** definito con l'azienda.

Temi sviluppati:

- **Vendita:** Strategie commerciali – Sviluppo reti di vendita.
- **Management:** Piani motivazionali – Sistemi di incentivazione – Gestione obiettivi – Organizzazione delle funzioni.

Info & Contatti:

INCOACHING®

info@incoaching.it - www.incoaching.it - www.facebook.com/incoaching

Lombardia

Elsa Emanuelli - 348.5532837 - emanuelli@incoaching.it

Valentina Villa - 347.4249146 - villa@incoaching.it

Altre regioni

Alessandro Pannitti - 335.5492298 - pannitti@incoaching.it

Franco Rossi - 333.8032223 - rossi@incoaching.it

