

**SELF COACHING**

**1° MODULO Il dialogo interiore**

Consapevolezza, dialogo interno e capacità di auto determinarsi alla base del cambiamento.

**2° MODULO Lo stato emotivo**

Trovare dentro di noi lo stato emotivo più utile per affrontare le sfide e saper gestire il cambiamento.

**3° MODULO Convinzioni limitanti e pregiudizi**

Usare la linguistica corretta per motivarci e per abbattere le convinzioni che ci limitano.

**4° MODULO I nostri valori**

Imparare a fare chiarezza su ciò che è importante per noi, per allineare ciò che «facciamo» con ciò che «siamo».

**STRUMENTI DI COACHING**

**1° MODULO La calibrazione**

Tecniche e metodi per entrare sintonia con le persone calibrandole.

**2° MODULO Creare Empatia**

Ascoltare attivamente le persone e capire come utilizzare il linguaggio per creare empatia con gli altri.

**3° MODULO Modelli di coaching**

Imparare ad utilizzare tecniche e metodi per trasformare obiettivi in risultati. Lo strumento GROW.

**4° MODULO Modelli di coaching**

Imparare ad utilizzare tecniche e metodi per costruire un obiettivo chiaro. Gli strumenti OBIETTIVI BEN FORMATI e EXACT.

**11 COMPETENZE ICF**

**1° MODULO Stabilire le basi**

Conoscenza del codice etico, norme professionali e stabilire l'accordo di coaching con il cliente.

**2° MODULO Co-creare la relazione**

Stabilire fiducia e confidenza con il cliente. Capacità di creare sicurezza e accoglienza.

**3° MODULO Comunicare con efficacia**

Capacità di concentrarsi completamente su ciò che il cliente sta dicendo e porre domande potenti.  
Avere un linguaggio che abbia il maggior impatto positivo sul cliente.

**4° MODULO Facilitare apprendimento e risultati**

Capacità di restituire al cliente dati di realtà che lo aiutino a creare consapevolezza. Capacità di concordare attività, gestire i progressi e le responsabilità del percorso.

**CAREER COACHING**

**1° MODULO Analisi**

Diventare consapevoli di quali sono le nostre risorse interne attraverso il bilancio delle competenze.

**2° MODULO Obiettivo Professionale**

Avere chiarezza su ciò che vogliamo nel lavoro e imparare a costruire un obiettivo professionale SMART.

**3° MODULO Modello di business**

Imparare a sviluppare il modello di business per l'attività professionale e per le organizzazioni.

**4° MODULO Business Plan**

Creare il proprio Business Plan individuale e imparare a porsi nel mercato come persone che offrono valore e competenze.

**FONDAMENTI DI BUSINESS COACHING**

**1° MODULO I canali per sviluppare business**  
Strategie on line e off line per lo sviluppo del business.

**2° MODULO La gestione del cliente**  
Prendersi cura del cliente e supportarlo nel cambiamento.

**3° MODULO Differenze tra consulenza e business coaching**  
Modulare interventi di formazione, consulenza e coaching con i clienti business.

**4° MODULO Il percorso di business coaching**  
L'impianto di coaching, le priorità di intervento, la verifica, la misurazione dei risultati.

**COACHING APPLICATO ALLE ORGANIZZAZIONI**

**1° MODULO Strumenti per far emergere le esigenze delle organizzazioni**  
L'analisi dei bisogni delle organizzazioni per condurre interventi mirati.

**2° MODULO Obiettivi di squadra**  
Tecniche e principi per definire gli obiettivi delle organizzazioni e le aree di miglioramento.

**3° MODULO I passaggi generazionali nelle organizzazioni**  
Come gestire i passaggi generazionali nelle organizzazioni lavorative.

**4° MODULO Gli strumenti di governance**  
Organigramma, funzionigramma, procedure. La leadership nelle organizzazioni di lavoro.



## TEAM COACHING

### **1° MODULO Definire un Team**

Tipologie, dimensioni, ruoli. Cosa rende efficace un Team.

### **2° MODULO Modelli di Team Coaching**

Vantaggi, complessità, modelli. Come migliorare le prestazioni, modificare e accelerare i processi.

### **3° MODULO Gestire il Team Coaching**

Dinamiche interpersonali, gestione dei conflitti, intelligenza emotiva del Team. Il clima e lo stress.

### **4° MODULO Il Team che si fa coaching autonomamente**

La transizione, i processi, il feedback. Creare l'ambiente favorevole e la giusta motivazione.

## PUBLIC SPEAKING

### **1° MODULO Come prepararsi ai discorsi in pubblico**

L'uso della scaletta, le fondamenta del parlare in pubblico e stabilire le regole del gioco.

### **2° MODULO Come affrontare l'audience: la gestione delle emozioni**

Come affrontare il palcoscenico, gestire lo stato emotivo, attraverso il dialogo interiore le convinzioni e le ancore.

### **3° MODULO La linguistica: cosa dire e come dirlo**

Le regole di base per una comunicazione efficace.  
Essere coinvolgenti attraverso lo schema del carisma e l'uso della voce.

### **4° MODULO Comunicazione non verbale**

Il linguaggio del corpo, il contatto con l'audience e le ancore spaziali.

**WELLNESS COACHING PROGRAM**

**1° MODULO Il processo decisionale**

Stress o non stress. La gestione dello stato emotivo nel benessere quotidiano.

**2° MODULO Il nostro stile di vita**

Rapporto con il benessere. Energia e vitalità. Perché ci ammaliamo?

**3° MODULO Il rapporto con il cibo: alimentazione vs nutrizione**

Essere consapevoli che il cibo cambia la chimica del nostro corpo. Fa' che il cibo sia la tua medicina e che la medicina sia il tuo cibo

**4° MODULO Il benessere del movimento e dell'attività fisica**

Respirazione consapevole e tonificazione muscolare applicabili a casa per migliorare la qualità della propria vita.

**ALLENAMENTI 1-2-3**

Sviluppo delle competenze del Coach AICP e conoscenza dello Statuto e del Codice Etico di AICP

Pratica sui modelli di coaching GROW, OBF, EXACT

Prepararsi la propria **INTAKE** (sapersi presentare, conoscere le regole professionali e stabilire il contratto/accordo con il cliente tarando le sue aspettative e stabilendo il focus primario)

Pratica sulle **DOMANDE POTENTI** (saper porre domande efficaci e aperte che servono a far riflettere la persona senza suggerire e dare consigli)

Pratica su come indirizzare il cervello del cliente verso possibili **SOLUZIONI**, su come destrutturare esperienze negative e rinforzare quelle positive per creare lo **STATO EMOTIVO** più utile per affrontare una determinata situazione.

Fare emergere le **POTENZIALITA'** del cliente, aiutandolo a scoprire quali sono e quali può sviluppare e facendo in modo il più possibile che la sua prestazione rispecchi il suo massimo potenziale.

Analizzare le **CONSEGUENZE e PROSPETTIVE** di determinate scelte e situazione per aiutare il cliente nel definire e ridefinire obiettivi ecologici e in armonia con se stesso e con i suoi valori

**ESAME FINALE**

Al termine del percorso sarà tenuta una prova scritta e orale e una simulazione di una sessione di Coaching

**MODULI**

Self Coaching  
Strumenti di Coaching  
11 Competenze ICF  
Fondamenti di Business Coaching  
Allenamento 1  
Coaching Applicato alle Organizzazioni  
Career Coaching  
Allenamento 2 (Wellness)  
Team Coaching  
Public Speaking  
Allenamento 3  
Esame Finale

**CALENDARIO  
MILANO 2019-2020**

28-29 settembre 2019  
18-19 ottobre 2019  
15-16 novembre 2019  
14-15 dicembre 2019  
17-18 gennaio 2020  
15-16 febbraio 2020  
13-14 marzo 2020  
18-19 aprile 2020  
8-9 maggio 2020  
30-31 maggio 2020  
12-13 giugno 2020  
4-5 luglio 2020

**CALENDARIO  
BOLOGNA 2020**

18-19 Gennaio 2020  
15-16 Febbraio 2020  
13-14 Marzo 2020  
3-4 Aprile 2020  
9-10 Maggio 2020  
29-30 Maggio 2020  
20-21 Giugno 2020  
10-11 Luglio 2020  
19-20 Settembre 2020  
9-10 Ottobre 2020  
6-7 Novembre 2020  
28-29 Novembre 2020

**Per maggiori informazioni**

Mail: [info@karakter.it](mailto:info@karakter.it)

Telefono: + 39.06.8079368

Cellulare: +39.366.4393392

**Sede**

Viale G. Rossini, 7D - 00198 Roma

[www.karaktercoaching.it](http://www.karaktercoaching.it)