



COACHING - FORMAZIONE AZIENDALE - COMUNICAZIONE STRATEGICA

LIFE, BUSINESS, SPORT COACHING



01 COACHING

Il Coaching non è solo una professione, è una competenza essenziale per chi desidera guidare con efficacia e ottenere risultati duraturi. Questo corso ti fornirà tutti gli strumenti necessari per diventare un coach professionista, pronto a supportare la crescita e il cambiamento sia individuale che aziendale.

Il Percorso offre una Formazione completa finalizzata all'acquisizione delle metodologie e degli strumenti propri del coaching professionale. Il percorso è strutturato per fornire una preparazione multidisciplinare, capace di adattarsi alle dinamiche personali, ai contesti organizzativi e alle prestazioni atletiche.

Ambiti di Intervento:

- **Life Coaching:** Focus sulla crescita personale, il miglioramento dell'autoconsapevolezza, la gestione del cambiamento e il raggiungimento di un equilibrio soddisfacente tra vita privata e professionale.
- **Business Coaching:** Orientato allo sviluppo del potenziale all'interno di aziende e contesti professionali. Si approfondiscono temi come la leadership, la gestione del tempo, il team building e l'efficacia comunicativa.
- **Sport Coaching:** Dedicato all'ottimizzazione della prestazione sportiva attraverso la preparazione mentale. Si lavora sulla gestione dello stress agonistico, la definizione di obiettivi sfidanti e il mantenimento della motivazione.

02

SBOCCHI PROFESSIONALI

Il carattere multidisciplinare della Formazione permette l'inserimento in diversi segmenti del mercato del lavoro. Le competenze acquisite trovano applicazione come:

- **Libera Professione (Life & Sport):** Life Coach per il supporto ai privati e Mental Coach per l'ottimizzazione della prestazione sportiva.
- **Contesto Aziendale (Business):** Corporate Coach per lo sviluppo della leadership e Team Coach per la coesione dei gruppi di lavoro.
- **Risorse Umane e Formazione:** Esperto HR per la valutazione del potenziale e Formatore Soft Skills per lo sviluppo delle competenze trasversali.



03

DESTINATARI

Il Percorso è strutturato per accogliere profili eterogenei che desiderano integrare il coaching nella propria attività o intraprendere una nuova carriera.

I principali destinatari sono:

- **Professionisti e Manager:** Responsabili di team, imprenditori e leader che intendono acquisire strumenti operativi per gestire le risorse umane e ottimizzare le performance aziendali.
- **Specialisti HR e Formatori:** Addetti alla selezione, esperti di sviluppo organizzativo e consulenti che vogliono arricchire il proprio toolkit con metodologie di coaching certificate.
- **Professionisti dello Sport:** Allenatori, preparatori atletici e dirigenti sportivi interessati ad approfondire la preparazione mentale e la motivazione degli atleti.
- **Professionisti della Relazione d'Aiuto:** Psicologi, educatori, counselor e assistenti sociali che desiderano integrare un approccio orientato all'azione e al futuro.
- **Privati in fase di Changeover:** Persone che intendono intraprendere la libera professione come Coach Professionista (Life, Business o Sport) o che cercano un percorso di crescita personale ad alto impatto pratico.

04

OBIETTIVO DEL PERCORSO

L'obiettivo centrale del corso è la Formazione di una figura professionale esperta nella facilitazione del cambiamento e nello sviluppo del potenziale umano.

Attraverso un metodo che coniuga l'approfondimento dei modelli scientifici alla pratica costante, il corso si pone i seguenti traguardi:

- **Padronanza metodologica:** Fornire una solida comprensione dei processi cognitivi e comportamentali che guidano l'azione umana.
- **Competenza pratica:** Allenare, tramite laboratori esperienziali, la capacità di condurre sessioni di coaching, gestire il silenzio, porre domande efficaci e strutturare piani d'azione.
- **Flessibilità applicativa:** Mettere il partecipante in condizione di declinare le competenze acquisite in base al target (individuo, team aziendale o atleta).
- **Autonomia professionale:** Sviluppare la capacità di monitorare i progressi del coachee e misurare oggettivamente i risultati raggiunti.



04

OBIETTIVO DEL PERCORSO

Il corso mira a:

- **Fornire gli strumenti tecnici:** Trasmettere i modelli comunicativi e relazionali necessari per condurre sessioni di coaching efficaci.
- **Sviluppare l'intelligenza emotiva:** Allenare la capacità di ascolto attivo, l'empatia e la gestione costruttiva dei feedback.
- **Favorire l'orientamento ai risultati:** Insegnare come trasformare i desideri in obiettivi concreti, misurabili e raggiungibili.
- **Consolidare l'etica professionale:** Approfondire il codice deontologico del coach per garantire standard elevati di integrità e riservatezza.



05

METODOLOGIA

Il Metodo “Proporre e Proporsi” è utilizzato in Aziende, Centri di Formazione, Università e Scuole.



*“Non potrai mai proporre nulla agli altri,
se prima non proponi bene te stesso”.*

Il Metodo “Proporre e Proporsi” lavora moltissimo sull’individuo mettendolo al centro del proprio campo di interesse, con lo scopo di ritagliargli un vero e proprio “abito su misura” a livello comunicativo e relazionale, strutturando e valorizzando il Personal Branding in maniera strategica. Il Metodo “Proporre e Proporsi” interviene con un protocollo chiaro e su tre parametri fondamentali:

1. è innovativo: attraverso una modalità dinamica e coinvolgente, proviene da diversi modelli teorici e si basa su fonti del sapere differenti. Ha lo scopo di dare un’identità ad ogni persona con uno stile comunicativo originale, sia in ambito professionale che nella vita di tutti i giorni.

2. è teorico-pratico: mette a disposizione una serie di tecniche e strategie che vengono svolte in modalità “Learning By Doing”, imparare facendo.

3. è immediato: permette di acquisire competenze chiare immediatamente al termine del Percorso. Tutte le tecniche presentate, provate e condivise in aula, hanno la caratteristica di essere applicabili da subito in qualsiasi contesto, generando risultati in tempo reale.

06

STRUTTURA

Il **Percorso Teorico-Pratico** ha una ***durata complessiva di 100 ore di AF - Alta Formazione***, suddiviso in 80 % delle lezioni on-line e 20 % in presenza, così suddivise:

64 ORE

**ON-LINE
SULLA PIATTAFORMA
ZOOM**

8 giornate da 8 ore ciascuna con orario
dalle 09:00 alle 13:00 e dalle 14:00 alle 18:00

20 ORE

**ON-LINE
SULLA PIATTAFORMA
ZOOM**

esercitazioni pratiche tra le varie lezioni, utili per
affinare le tecniche acquisite e trasformare la
conoscenza in competenza

16 ORE

**IN PRESENZA
(LUOGO DA DEFINIRE)
CON ESAME FINALE**

2 giornate da 8 ore ciascuna con orario
dalle 09:00 alle 13:00 e dalle 14:00 alle 18:00

07

PROGRAMMA DIDATTICO

Modulo 1

Fondamenti e Cornice Normativa del Coaching (8 ore)

- Le origini e la storia del Coaching, la sua evoluzione e le figure chiave
- Definizione del Coaching e campi di applicazione
- Differenza tra coaching, mentoring, consulenza, counseling
- Le basi della metodologia del Coaching
- I vari tipi di Coaching
- Ruolo e responsabilità del Coach secondo AICP
- Approfondimento sulla Legge n° 4/2013, la Norma UNI 11601 e il Codice Etico AICP
- Il Patto di Coaching: Aspetti contrattuali e deontologici tra Coach e Coachee
- La relazione Facilitante: come creare il clima di fiducia e il ruolo del Coach come agevolatore del cambiamento
- L'incontro preliminare
- Setting e prossemica nel Coaching

Esercitazioni, feedback di monitoraggio, quiz e verifiche individuali a completamento formativo.



Modulo 2

L'importanza di una Comunicazione Strategica (24 ore)

- Le Conoscenza e utilizzo consapevole del processo comunicativo
- I livelli di comunicazione: verbale, paraverbale e non verbale
- Gli Assiomi della Comunicazione
- Strumenti e strategie per impostare una comunicazione in modo strategico
- Imparare ad impostare una comunicazione empatica e valoriale
- L'arte delle restituzioni e del feedback
- Comunicazione non verbale nel Coaching
- Ascolto attivo ed empatia
- Le barriere comunicative e il giusto atteggiamento
- La Prima Impressione e le micro espressioni facciali

Quiz, giochi comunicativi ed esercitazioni varie.

07

PROGRAMMA DIDATTICO

Modulo 3

Emozioni, linguaggio e problem solving (18 ore)

- La teoria dei tre cervelli
- Le sensazioni di base
- Le emozioni: intelligenza emotiva
- La gestione dello stato emotivo
- Il pensiero laterale e i tipi di mindset
- Definizione del potenziale
- Gestione delle interferenze (interne/esterne)
- Problem Solving Strategico applicato al Coaching
- Domande strategiche potenti e orientate alla soluzione
- Il Silenzio nel Coaching
- Individuare e ristrutturare le convinzioni limitanti attraverso il dialogo.

Feedback di monitoraggio, esercitazioni e verifiche a completamento formativo.



Modulo 4

Obiettivi e Goal Setting (18 ore)

- Definire un obiettivo chiaro
- Costruzione degli obiettivi SMARTER
- Differenziare obiettivi a breve medio e lungo termine
- Gestione del tempo e time management
- Leader e Leadership
- Il modello GROW e la sua integrazione strategica
- Strutturazione del percorso di coaching
- Obiettivi di percorso e di sessione
- Goal setting secondo criteri AICP
- La ruota della vita: acquisire maggiore consapevolezza
- Esercitazioni e parti pratiche con colleghi e docenti

Feedback di monitoraggio, esercitazioni e laboratori pratici con colleghi e docenti.

07

PROGRAMMA DIDATTICO

Modulo 5

Operatività e Specializzazione del Coach (24 ore)

- Realizzazione del Piano d'Azione: Monitoraggio e feedback
- Analisi di Ostacoli e Facilitatori del cambiamento
- Campi di applicazione: life, business, sport coaching
- Chiusura del percorso: Come gestire il distacco e consolidare i risultati ottenuti dal coachee
- Metafore, analogie e Storytelling per il Coaching
- Sessioni pratiche con feedback immediato (Tirocinio in aula)

Esercitazione su sessioni di coaching in team e individuali.



Modulo 6

Verifica Finale ed Esame Pratico (8 ore)

Ai fini della certificazione, i partecipanti dovranno aver partecipato all'80% delle ore previste e dovranno sostenere:

- una prova scritta consistente in un test di 35 domande, nel quale saranno valutate le competenze di base del LIFE, BUSINESS, SPORT COACH e anche le Competenze distintive del Coach di AICP,
- una sessione pratica di Coaching in un caso reale, con la supervisione dei docenti del corso, dove verranno valutate le nuove competenze acquisite.

08 RESPONSABILE DIDATTICO



Andrea Proietti è un coach professionista in Life, Sport, Business, Teen e Parent Coaching, in linea con la Norma UNI – 11601 del 2015, riconosciuto da A.I.C.P (Associazione Italiana Coach Professionisti) e approvato da I.C.F. (International Coaching Federation), ha studiato Giurisprudenza all' Università "La Sapienza", frequentato Seminari e Master alla Luiss Business School di Roma, si è **specializzato sul Modello Strategico presso la Scuola Nardone Group di Arezzo**, fa parte del Direttivo Nazionale di I.C.C.F. (International Counsel Coaching Federation) ed ha partecipato a centinaia di Corsi di Formazione dalla PNL a tutte le varie Tecniche e Metodologie di Comunicazione con le migliori realtà internazionali. Autore del libro **"Proporre e Proporsi: Metodo Grinta"**, Andrea Proietti si occupa di Coaching, Formazione Aziendale e Comunicazione Strategica.

Scelto da Aziende, Venditori, Manager, Imprenditori, Insegnanti, Università e Scuole, il Metodo "Proporre e Proporsi" è l'unico Metodo di Formazione e Crescita Personale che ti mette nelle condizioni reali di acquisire strumenti, tecniche e strategie, in tempi particolarmente brevi, garantendoti una performance dinamica, originale ed in linea con le tendenze ed i continui cambiamenti del momento.



09

RICONOSCIMENTI

Al termine del Percorso saranno rilasciati:

ATTESTATO DI FREQUENZA METODO "PROPORRE E PROPORSI"

metodo
PROPORRE  PROPORSI



DIPLOMA DI COACH RICONOSCIUTO AICP



In linea con la Norma UNI-11601 del 2015 e secondo la Legge 4/2013



10

ALCUNI RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Proporre e Proporsi - Metodo G.R.I.N.T.A. (A. Proietti)
- Pragmatica della Comunicazione (P.Watzlawick)
- Analisi Transazionale (E.Berne)
- Pensiero Laterale (E.De Bono)
- Psicologia Positiva (M.Seligman)
- Problem Solving (G.Nardone)
- Modello Grow (J.Whitmore)
- Maieutica (Socrate)
- Coaching Evolutivo (A.Pannitti-G.Rossi)
- Intelligenza Emotiva (D.Goleman)
- Linguistica (P.Borzacchiello)



CONTATTI & ISCRIZIONE



andrea
proietti

COACHING - FORMAZIONE AZIENDALE - COMUNICAZIONE STRATEGICA



RECAPITI TELEFONICI

0761.221588 - 345.3427576
(solo WhatsApp) 320.9373761

EMAIL:

segreteria@andreaproietti.com

INDIRIZZO

Via Augusto Gargana, 34
01100 Viterbo (VT)

SITO WEB

www.andreaproietti.com