

Corso di Coaching Modello Strategico

*Il successo è fare della propria vita
ciò che si desidera*



Il Corso di Coaching - Modello Strategico è uno dei più completi percorsi di formazione nel settore del coaching.

Obiettivo del corso



L'obiettivo del corso è quello di **formare Coach** esperti nel **comunicare efficacemente** e nel **gestire concretamente le relazioni** personali e professionali. Imparando le tecniche strategiche saprai **porre le domande giuste**, riconoscere e applicare le **soluzioni efficaci**, al fine di sbloccare le potenzialità inesprese e **raggiungere i tuoi obiettivi o quelli del tuo cliente**.

A chi è rivolto

- Manager
- Imprenditori
- Rappresentanti
- Coach
- Formatori
- Psicologi
- Counselor
- Insegnanti
- Educatori
- Medici

E chiunque desideri apprendere **tecniche di cambiamento realmente efficaci** nel condurre se stessi e gli altri a raggiungere obiettivi sfidanti.

Il corso è adatto sia a chi si avvicina alla professione di coach per la prima volta, sia a coloro che sono già esperti consulenti, ma che vogliono imparare ad utilizzare nuove tecniche strategiche.



Cosa imparerai

- Apprenderai **nuove soft skills strategiche** e potenzierai le tue abilità comunicative
- Riuscirai a **definire e raggiungere i tuoi obiettivi** personali o professionali, pianificando strategie “ad hoc”
- Prenderai **decisioni importanti**, affrontando i blocchi ed eliminando le soluzioni disfunzionali che ti impediscono di raggiungere i tuoi obiettivi, scoprendo **strategie e strumenti realmente efficaci**
- Perfezionerai le tue capacità di mettere in evidenza le migliori dinamiche interattive per sviluppare relazioni sinergiche nel gruppo, **consolidando la tua leadership**
- **Guiderai facilmente le persone al cambiamento** attraverso i passaggi del Modello di Problem Solving Strategico
- **Gestirai le resistenze al cambiamento** del tuo interlocutore al fine di trasformare i suoi limiti in risorse
- Accompagnerai i tuoi clienti a **prendere consapevolezza** delle loro **potenzialità inesprese**, al fine di utilizzarle concretamente per raggiungere obiettivi sfidanti
- Condurrai **colloqui motivazionali** attraverso l’arte del domandare del Dialogo Strategico
- Diventerai un **facilitatore del cambiamento**, per te e per gli altri, attraverso la teoria e la tecnica del Modello di Coaching Strategico

IL PERCORSO FORMATIVO

La base teorica fondante è il **Modello Strategico**, un approccio pragmatico e concreto allo studio delle problematiche umane e allo sviluppo di potenzialità inespresse.

Questo viaggio attraverso le tecniche del Problem Solving, passando dall'arte del Dialogo Strategico, per approdare alla potenza del Coaching, ti condurrà a padroneggiare la più efficace ed efficiente metodologia sul cambiamento e la performance.

Metodologia didattica

Il passaggio da metodologie *problem-oriented* a *solution-oriented* a *action-oriented* fa di questo corso uno dei più completi percorsi di formazione nel settore del coaching.

Ed essendo basato sulla metodologia didattica del *learning by doing*, ovvero dell'imparare facendo, **ti consentirà di metterti alla prova durante ogni giornata** con i docenti e con gli altri partecipanti. Tutto ciò è di fondamentale importanza sia per chi si avvicina alla professione di coach per la prima volta, sia per coloro che sono già esperti consulenti, ma che vogliono imparare ad utilizzare nuove tecniche strategiche.



La possibilità di prendere parte ad esercitazioni pratiche e simulate, garantisce a tutti gli allievi almeno **30 ore di training in aula**, che tutelano il coach, come professionista, e il coachee, come cliente.



Il training in aula è svolto su casi reali portati dal docente e su casi esposti direttamente dagli allievi, i quali oltre ad apprendere il metodo, hanno l'opportunità durante la lezione stessa di risolvere la problematica presentata o raggiungere l'obiettivo proposto.

Corso di Coaching "Modello Strategico"

Programma

1° MODULO - Le competenze del Coach

- Introduzione alla professione di Coach
- Chi è e cosa può fare: etica e contratto

2° MODULO - Problem Solving per Coach

- Problem Solving Modello Strategico - 1° stadio
- Problem Solving Modello Strategico - 2° stadio

3° MODULO - Comunicazione per Coach

- Dialogo Strategico: teoria e tecnica
- Dialogo Strategico: applicazione pratica

4° MODULO - Verifica e chiusura intervento

- Problem Solving Modello Strategico - 3° e 4° stadio
- Resistenze al cambiamento e tipi di cambiamento

5° MODULO - Strategie e stratagemmi di Coaching

- Coaching Modello Strategico (I)
- Coaching Modello Strategico (II)

6° MODULO - Pratica di Coaching e normativa

- Aspetti legali e normativi
- *Learning by doing* - Training esperienziale - Esame finale

+ 2 SESSIONI ONLINE

1° MODULO - 1^ giornata

- Perché diventare un Coach?
- Chi è il Coach e cosa può fare?
- Etica e contratto con il cliente
- Perché diventare un Coach Strategico?

2° MODULO - 2^ giornata e 3^ giornata

- Dalle basi all'evoluzione del Modello Strategico
- Come si formano i problemi, come si mantengono e strutturano nel tempo: le tentate soluzioni
- 1° stadio del Problem Solving Strategico: definizione del problema, analisi delle tentate soluzioni e delle eccezioni, accordo sull'obiettivo
- 2° stadio del Problem Solving Strategico: Tecnica del Come peggiorare, Tecnica dello Scenario oltre il problema, Tecnica dello scalatore
- Come peggiorare, ovvero evitare di imboccare i vicoli ciechi del cambiamento
- Scenario oltre il problema, ovvero evidenziare percorsi SMART verso gli obiettivi desiderati
- Scalatore, ovvero rendere accessibile anche la montagna più impervia
- Esercitazioni pratiche, training esperienziale

3° MODULO - 4^ giornata e 5^ giornata

- Fondamenti della Comunicazione Strategica
- Pragmatica della comunicazione umana: i 5 assiomi
- Dialogo Strategico: un processo ad imbuto
- Struttura del Dialogo Strategico: domande ad illusione di alternativa di risposta, parafrasi ristrutturanti, evocare sensazioni, suggerire come scoperta congiunta
- L'arte di fare domande per orientare le risposte
- Evocare sensazioni attraverso le parafrasi ristrutturanti: analogie, metafore, aforismi e narrazioni
- Esercitazioni pratiche, training esperienziale

4° MODULO - 6^ giornata e 7^ giornata

- 3° stadio del Problem Solving Strategico: verifica degli effetti del cambiamento
- Metodi di autocorrezione del Modello Strategico
- Tecnica della Scala di autovalutazione
- 4° stadio del Problem Solving Strategico: conclusione intervento
- Metodi di verifica del consolidamento del cambiamento e degli effettivi obiettivi raggiunti
- Sistema percettivo-reattivo: come gli autoinganni orientano la nostra visione della realtà
- Esperienza emozionale correttiva: “sentire” diversamente per reagire efficacemente
- Modelli di cambiamento, tipi di resistenza al cambiamento e metodi di gestione
- Esercitazioni pratiche, training esperienziale

5° MODULO - 8^ giornata e 9^ giornata

- Coaching Strategico (I): la Teoria delle Incapacità
- Tentate soluzioni e Sensazioni di base
- Dalla logica ordinaria alla logica non ordinaria
- Coaching Strategico (II): i 13 stratagemmi
- Tentata soluzione - Sensazione di base - Logica - Stratagemma
- Dal Problem Solving al Coaching, ovvero da problem-oriented a solution-oriented
- Esercitazioni pratiche, training esperienziale

6° MODULO - 10^ giornata e 11^ giornata

- Aspetti legali e normativi della professione di Coach
- *Learning by doing* – Training esperienziale
- Esame finale

Modulo Online

FARE IL COACH A DISTANZA

1° SESSIONE ONLINE

- Come fare una sessione di Coaching online
- La scelta dello strumento
- La scelta del setting
- Consigli per il Coachee
- Metodi di pagamento e contratto
- Esercitazioni pratiche online

2° SESSIONE ONLINE

- *Learning by doing* – Training esperienziale
- Esercitazioni pratiche online



ORGANIZZAZIONE CORSO



Frequenza e durata

Il corso è suddiviso in **11 giornate** in aula di 7 ore ciascuna più 2 online per un totale di **82 ore formative** (di cui 30 di training) distribuite in:

- **1 giornata di introduzione** al Coaching
- **5 weekend** a cadenza mensile
- **5 ore** online



Orario in aula

09:00-13.00 14.00-17:00



Sedi

Genova - Vicenza



Certificazioni

Al termine del corso, per i partecipanti che avranno frequentato almeno l'80% delle lezioni (9 giornate) e che avranno superato l'esame finale, sarà rilasciato l'attestato di partecipazione al "Corso di Coaching - Modello Strategico".

INVESTIMENTO ECONOMICO

COSTO DEL PERCORSO FORMATIVO: € 2100,00 + iva



EARLYBOOKING Sconto fino a -30%

Iscrivendoti fino ad un mese prima dell'inizio del corso hai diritto ad un **prezzo agevolato**:

~~€ 2100~~ → **€ 1470 + iva**

Per maggiori informazioni su tutte le possibilità di agevolazione economica, invia un email a info@nardonepartners.it

DOCENTI



Chiara Nardone **DIRETTORE SCIENTIFICO**

Psicologa Psicoterapeuta specialista in Terapia Breve Strategica, svolge la libera professione presso i suoi studi di Arezzo e Vicenza. Specializzata in Comunicazione Problem Solving e Coaching Strategico, è consulente, coach e formatrice in ambito organizzativo, educativo e sportivo.

Docenti ufficiali "Nardone & Partners"

Tutti i docenti dei nostri corsi sono stati formati e selezionati direttamente da "Nardone & Partners". Sono tutti professionisti che hanno una visione comune sulle strategie di analisi del cambiamento e di potenziamento della performance. La scelta del corpo docenti nei vari percorsi formativi è finalizzata a garantire all'allievo un elevato livello di apprendimento sia dal punto di vista teorico che pratico/esperienziale.

NB: I docenti potranno avvalersi di assistenti in aula.

MODALITÀ D'ISCRIZIONE



ISCRIZIONE AL CORSO

Per iscriversi al **Corso di Coaching - Modello Strategico** è necessario richiedere la **scheda d'iscrizione** attraverso l'apposito **[form](#)** sulla pagina dedicata al corso e inviarla, debitamente compilata e firmata, all'indirizzo email **info@nardonepartners.it**

Al Corso sono ammessi un numero massimo di 15 partecipanti.

Le adesioni verranno accettate fino ad esaurimento dei posti e l'iscrizione sarà ritenuta valida solo al momento dell'avvenuto pagamento, come da scheda d'iscrizione.

COSTI



EARLY BOOKING Sconto fino a **-30%**

Iscrivendoti al corso fino a 30 giorni prima della data di inizio hai diritto ad un **prezzo agevolato**.

Per maggiori informazioni su tutte le possibilità di agevolazione economica, invia un email a **info@nardonepartners.it**

CONTATTACI



3393751978

info@nardonepartners.it

<https://nardonepartners.it/>

POTREBBERO INTERESSARTI

COMUNICAZIONE

Corso di Comunicazione - Modello Strategico

Corso di Public Speaking - Modello Strategico

BUSINESS E MANAGEMENT

Perfezionamento in Business Coaching - Modello Strategico

SOLO PER EX-ALLIEVI DEL CORSO DI COACHING

Corso di Business Coaching - Modello Strategico



Nardone & Partners

Formazione e consulenza