

CORSO BLENDED 2° ANNO

Coaching “Modello Strategico”



Il 2° anno del **Corso di Coaching "Modello Strategico"** è un perfezionamento su tutte le tematiche affrontate nel 1° anno con l'aggiunta del business coaching e del personal branding e marketing per coach.

Obiettivo del corso



L'obiettivo del 2° anno del Corso di Coaching "Modello Strategico" è formare coach esperti nell'uso delle tecniche strategiche, della comunicazione e degli stratagemmi.

Inoltre imparerai ad utilizzare il modello nel mondo del business e a promuoverti efficacemente online.

A chi è rivolto

Ex allievi del Corso di Coaching Modello Strategico

Cosa imparerai



- Imparerai a **padroneggiare il Coaching Strategico** in ogni suo aspetto.
- Approfondirai i **bias cognitivi** a confronto con le **psicotrappole**.
- Gestirai al meglio le tue emozioni attraverso il **self help strategico**
- Guiderai i tuoi coachee con la comunicazione metaforica legata agli **stratagemmi essenziali**
- Avrai una più ampia visione della **gestione delle risorse umane** in azienda
- Riuscirai a **promuoverti efficacemente** senza fare passi falsi e senza rischiare la tua reputazione

Programma

1° MODULO – Personal branding

- Fase di analisi iniziale
- Fase di programmazione
- Fase di realizzazione
- Fase di sponsorizzazione

2° MODULO – Crescita personale

- Bias cognitivi
- Self help
- Psicotrappole

3° MODULO – Linguaggio metaforico

- Comunicazione avanzata
- Stratagemmi e metafore

4° MODULO – Business Coaching

- Dinamiche aziendali e motivazione
- Leadership
- Time management
- Tecniche di Problem Solving in azienda
- Gestione strategica delle risorse umane

1° MODULO - 4 sessioni Zoom live

- Interazione tra sé e il mondo: la nostra immagine
- Differenza tra l'interazione tra se e gli altri e tra se e il mondo
- Il Personal Branding
- Analisi di te stesso
- Impostare il proprio brand
- Analisi dei principali competitor
- Profilazione dei potenziali clienti
- Esercitazioni pratiche
- Il sito internet: A cosa serve, quale tipologia utilizzare e come strutturarlo
- I social media: analisi di quelli principali
- Il piano editoriale: Impostare una strategia, tipologia di contenuti, quanto e quando pubblicare
- Scrivere per il web: il blog
- Creare post efficaci e focus su tool utili
- Creare video efficaci: strumenti, formati giusti, scaletta e focus su tool utili
- Programmare e pubblicare sulla Business suite di Meta
- Analisi dei dati organici
- Marketing per Coach
- 2 Tipologie di marketing: a risposta diretta e content marketing
- Focus sul Content Marketing
- Marketing su Meta: strategie, struttura delle campagne, creazione dei pubblici, principali tipologie di campagne per il coach e analisi dei risultati
- Esercitazioni pratiche

2° MODULO - 4 sessioni Zoom live

- Panoramica dei principali bias cognitivi del coach e del coachee
- Sistema 1 e sistema 2: come il coach si autoinganna
- Come lo stato emotivo influenza le scelte
- Com'è che tendiamo a confermare le nostre idee
- Risparmiare energie mentali: il bradipo che è in noi
- Pensa negativo è più influente di pensa positivo
- Le fallacie logiche del pensiero duale
- Perché siamo convinti che tutti la pensino come noi
- Come si forma il pregiudizio sugli altri
- Altri bias nel coaching
- Bias tra sé e sé, tra sé e gli altri, tra sé e il mondo
- Esempi pratici ed esercitazioni relative ai bias più frequenti nel coaching
- Le tecniche strategiche per il self help
- La scrittura come self help
- Esempi pratici ed esercitazioni sul self help
- Cosa sono le psicotrappole
- Come nascono le psicotrappole
- Le 7 psicotrappole del sentire del coach e del coachee
- Le 8 psicotrappole dell'agire del coach e del coachee
- Confronto tra bias cognitivi e psicotrappole strategiche

3° MODULO - 4 sessioni Zoom live

- La falsa dicotomia: come il coachee inganna il coach
- Come l'effetto alone espande la prima impressione
- La comunicazione non verbale statica: il segreto è nei dettagli
- La comunicazione non verbale dinamica in azione: postura, prossemica, gesti e sguardo per il coach
- La comunicazione paraverbale: la potenza è nulla senza il controllo
- La comunicazione verbale nel coachee: la narrazione, verità narrativa vs verità storica, la trama del romanzo
- 3 stratagemmi per la logica paradossale
- Gli stratagemmi legati alle logiche non ordinarie: credenza, paradosso e contraddizione
- Il linguaggio metaforico per ristrutturare la realtà
- Esercitazioni su comunicazione metaforica e stratagemmi
- Esempi di utilizzo in casi reali: logica non ordinaria, linguaggio metaforico, stratagemma e effetto da ottenere
- Esempi di utilizzo in casi reali: logica non ordinaria, linguaggio metaforico, stratagemma e effetto da ottenere
- Esercitazione sulla parafrasi ristrutturante

4° MODULO - 3 giornate in aula

- Esempio di dinamica aziendale: ruoli, strategia e tattica
- La motivazione in azienda
- I modelli di leadership
- Il Leader Strategico
- Performance e fiducia
- La gestione della delega e il controllo
- La gestione del feedback negativo e della correzione
- La gestione del tempo personale e del team
- La tecnica dello scalatore nel time management
- Utilizzo delle tecniche di problem solving in team
- Decision making e problem solving: lo Scenario oltre la soluzione
- La tecnica PreMortem
- Esercitazioni pratiche di problem solving e role playing
- Il dialogo strategico in azienda
- Tipi di domande utili in azienda
- Strategie per orientare il colloquio
- Bias cognitivi che influenzano la gestione delle risorse umane

FREQUENZA E DURATA



Il corso è suddiviso in 15 giornate, di cui **12 sessioni** webinar live su Zoom di 3 ore ciascuna e **1 weekend** in aula di 6 ore a giornata più mezza giornata da 4 ore per un totale di **52 ore formative**

CERTIFICAZIONI



Al termine del corso sarà rilasciato **l'attestato di partecipazione al "2° anno di Coaching Modello Strategico"**

MODALITÀ D'ISCRIZIONE



È possibile iscriversi al 2° anno di Coaching Modello Strategico esclusivamente attraverso l'apposito form sulla pagina dedicata al corso.

L'iscrizione sarà ritenuta valida solo al momento dell'avvenuto pagamento.

DOCENTI



Chiara Nardone

Psicologa Psicoterapeuta specialista in Terapia Breve Strategica, svolge la libera professione presso il suo studio di Arezzo e online. 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.



Nardone & Partners

Formazione e consulenza



CONTATTACI

3393751978

info@nardonepartners.it