

## Scheda sintetica

Titolo del corso di specializzazione	Corso di specializzazione in Business Coaching
Tipologia della specializzazione che si ottiene	Business Coaching
Ente erogante	SG Academy – Scuola di Formazione & Business
Durata totale espressa in ore	198
Date e orari di svolgimento	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Modulo 1 e 2: 24/25 marzo 2018</li> <li>▶ Modulo 3 e 4: 28/29 aprile 2018</li> <li>▶ Modulo 5 e 6: 26/27 maggio 2018</li> <li>▶ Modulo 7/8: 23/24 giugno 2018</li> <li>▶ Modulo 9 e 10: 14/15 luglio 2018</li> <li>▶ Modulo 11 e 12: 15/16 settembre 2018</li> <li>▶ Modulo 13 e 14: 13/14 ottobre 2018</li> <li>▶ Modulo 15 e 16: 17/18 novembre 2018</li> <li>▶ Modulo 17 e 18: 12/13 gennaio 2019</li> <li>▶ Modulo 19 e 20: 09/10 febbraio 2019</li> <li>▶ Esame: 16/17 marzo 2019</li> </ul>
Sede di svolgimento	<p>&lt; <b>10 iscritti</b>: Via Pina Menichelli 37 (00128 Roma)</p> <p>&gt; <b>10 iscritti</b>: Struttura convenzionata in zona EUR (00128 Roma)</p>
Costi onnicomprensivi a carico del discente	<p>Corso di specializzazione: <b>€ 2.700 + IVA (€ 3.294)</b></p> <p>Singolo modulo, <b>14° escluso</b> (1 giornata): <b>€ 200 + IVA (€ 244)</b></p> <p>Modulo 14 (1 giornata) con Questionario PCM®; <b>€ 400 + IVA (€ 488)</b></p>
Programma dettagliato	<p>Il corso di specializzazione in Business Coaching ha l'obiettivo di istruire Counselor professionisti e Coach a gestire la relazione di aiuto in contesti strutturati contesti strutturati come aziende, organizzazioni ed enti, offrendo competenze specifiche di Counseling (per coloro che sono Counselor), di coaching (per coloro che sono counselor e coach) e di mentoring.</p> <p>Modulo 1: Counseling, Coaching, Mentoring</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Le differenze tra le professioni</li> <li>▶ Competenze e obblighi di ogni professione</li> <li>▶ Ambiti di Intervento delle professioni</li> </ul> <p>Modulo 2: Norma UNI del Coaching</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Cosa è la Norma UNI</li> <li>▶ La Norma 11601 del Coaching</li> </ul> <p>Modulo 3: Business vs Private</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ L'esigenza di una formazione specialistica</li> <li>▶ Workplace Counseling &amp; Counseling in organization</li> </ul>

▶ Cambiamenti ed adattamento

▶ Lavorare in azienda

#### Modulo 4: Organizzazione Aziendale

▶ Cosa è una organizzazione

▶ Cultura

▶ Supportare una azienda a creare una cultura solida

#### Modulo 5: Cultura, Clima e Benessere

▶ Come affrontare avviare un cambiamento culturale

▶ I legami Cultura, Clima e Benessere Organizzativo

▶ Misurare Clima & Benessere

#### Modulo 6: Empowerment

▶ Company Poll

▶ Empowerment Organizzativo

▶ Empowerment Individuale

▶ Tecniche di empowerment

▶ Empowerment di Comunità

▶ Responsabilità Sociale di Impresa

#### Modulo 7: Manager

▶ HR System

▶ Chi è il Manager

#### Modulo 8: Performance Management

▶ Bilancio delle competenze

▶ Performance Management

#### Modulo 9: Performance Development

▶ Gestire e sviluppare le competenze

▶ Tecniche di coaching

#### Modulo 10: Selezione del Personale

▶ Fasi del processo

▶ Figure professionali coinvolte

▶ Tecnica delle domande

▶ La grafologia come strumento per l'assunzione

▶ Case History

#### Modulo 11: Mentoring

▶ Inserimento del personale

▶ Affiancamento attivo

#### Modulo 12: Leadership

▶ Essere Leader

#### Modulo 13: Team Leadership

▶ Essere Leader risonanti e dissonanti

	<p>Modulo 14: Il potere delle diversità</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Struttura di personalità</li> <li>▶ Il potere della comunicazione</li> <li>▶ Le sequenze di Stress</li> <li>▶ Il potere dell'eterogeneità</li> </ul> <p>Modulo 15: Il potere delle parole</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Comunicazione efficace</li> <li>▶ Controreazione</li> <li>▶ Comunicazione persuasiva</li> </ul> <p>Modulo 16: Sales Planet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Sales Attitude</li> <li>▶ Sales Process</li> <li>▶ Pipeline e Forecast</li> <li>▶ Cross Selling</li> <li>▶ Sales &amp; Budgeting</li> </ul> <p>Modulo 17: La formazione in azienda</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Principi di Andragogia</li> <li>▶ Formazione agli adulti</li> <li>▶ Tecniche di addestramento</li> </ul> <p>Modulo 18: Il disagio in azienda</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Stress lavoro correlato</li> <li>▶ Burnout</li> <li>▶ Mobbing</li> </ul> <p>Modulo 19: Sicurezza sul Lavoro</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ DL 18</li> <li>▶ Tutela di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro (SSL)</li> </ul> <p>Modulo 20: Diritto del lavoro</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Principi costituzionali</li> <li>▶ Il sindacato</li> <li>▶ Trattative collettive</li> <li>▶ Diritti e doveri dell'Azienda</li> <li>▶ Diritti e doveri del lavoratore</li> </ul>
<p>A chi si rivolge</p>	<p>Possesso da parte dell'aspirante allievo di un valido attestato di qualità e di qualificazione professionale dei servizi (counseling, life coaching, coaching, formatori certificati, manager, mediatori, orientatori e tutte le professioni che hanno a che fare con la relazione di aiuto e/o la gestione di relazioni in contesti strutturati quali aziende, organizzazioni ed enti) ai sensi dell'art. 4 della L. 4/2013)</p>
<p>Numero massimo dei partecipanti</p>	<p>20</p>

Nominativi dei docenti	<p>Alessandro Onelli</p> <p>Paola Bianchi</p> <p>Francesco Algieri</p> <p>Eleonora Torcè</p> <p>Ilaria Rocchi</p> <p>Eleonora Landi</p> <p>Stefano De Giorgi</p> <p>Massimiliano Iommi</p>
Materiale rilasciato	Diploma in Business Coaching
Materiale didattico consegnato al discente	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Slide, Video e dispense del docente</li> <li>▶ Riferimenti bibliografici obbligatori</li> <li>▶ Una serie di altri riferimenti bibliografici opzionali.</li> </ul>
Contatti per informazioni	<p>Dott.ssa Paola Bianchi</p> <p>Tel 800 58 69 70 opzione 2</p>
Procedura di iscrizione	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Contatto Telefonico</li> <li>2. Modulo di Iscrizione</li> <li>3. Mail di conferma con modulo di iscrizione debitamente firmato e ricevuta contabile di avvenuto bonifico</li> </ol>
Varie	<p><b>Sconto del 10% per iscritti entro il 15 febbraio 2018</b></p> <p>Pagamento in unica soluzione: 5% di sconto</p> <p>Pagamento rateizzato:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Iscrizione: 30% del costo totale del corso</li> <li>▶ 1ª Rata (giugno): 20% del costo totale del corso</li> <li>▶ 2ª Rata (settembre): 30% del costo totale del corso</li> <li>▶ 3ª Rata (dicembre): 20% del costo del corso</li> </ul>