

DOTT.SSA ELIANA STEFANONI

Indirizzo: via Guido Sala 1 - 20035 Lissone (MB)

Tel.: 039.2782173 – cell.: 335.6234978

e-mail: info@elianastefanoni.it - www.elianastefanoni.it

C.F.: STFLNE74M70F704B – P.IVA: 04796820969



PROFILO

Specializzata in interventi di coaching individuale e di team finalizzati a favorire i processi di cambiamento e il pieno utilizzo delle potenzialità relazionali e comportamentali.

Counselor certificato ad orientamento Transazionale, progetta e realizza percorsi di sviluppo, individuali e di gruppo, mirati alla valorizzazione delle persone e delle loro capacità personali e professionali.

Socia e fondatrice del network MT&T che raccoglie professionisti specializzati nei diversi campi dello sviluppo delle Risorse Umane (Empowerment, Finanza comportamentale, Facility Management, Selezione, Processi aziendali di integrazione culturale).

Collabora come libera professionista e docente con società di Consulenza e Istituti di specializzazione (SCOA – The School of Coaching, CRSC – Centro Ricerche studi Comportamentali, ApertAmente.)

ATTIVITÀ

▪ Counseling privato e counseling aziendale

Finalità e obiettivi dei percorsi di counseling

Il counseling si occupa di promuovere la piena espressione della persona aiutandola a comprendere e portare alla luce le proprie difficoltà e sostenendola nell'affrontare scelte e cambiamenti finalizzati al soddisfacimento dei propri bisogni e alla ricerca del proprio benessere. Promuove la libera espressione e l'autonomia attraverso l'individuazione di modalità di agire coerenti ed efficaci con particolare attenzione agli aspetti psicologici ed emotivi.

Ho svolto attività come counselor presso istituti, privati e famiglie su tematiche di sviluppo personale, gestione del conflitto e processi di cambiamento.

Gli incontri hanno l'obiettivo di fornire sostegno alla persona, supportandola nell'identificazione delle cause di difficoltà, la presa di decisione, il raggiungimento dei propri obiettivi e la ricerca del proprio benessere psico-fisico ed emotivo.

Modalità operative:

I percorsi si rivolgono a singoli individui, famiglie o team aziendali ed hanno lo scopo di comprendere ed affrontare in modo più chiaro situazioni conflittuali o problemi di varia natura connessi alle diverse fasi della vita personale, professionale e relazionale.

Gli interventi di counseling prevedono un numero definito di incontri e obiettivi specifici, circoscritti e concordati su cui si intende lavorare.

In particolare gli interventi di counseling aziendale forniscono sostegno all'identità professionale e personale e sovente affrontano tematiche quali: "la gestione del conflitto", "relazioni familiari e passaggio generazionale", "i processi di cambiamento", "le abilità



relazionali”, “performance, gestione dello stress e identità individuale”

▪ **Coaching Aziendale**

Finalità e obiettivi dei percorsi di coaching:

partendo dall’analisi del contesto aziendale, del ruolo ricoperto e del vissuto quotidiano, i percorsi di coaching mirano a:

- identificare, analizzare e portare in luce i tratti distintivi del professionista o del team, al fine di aiutarlo nella consapevolezza dei propri punti di forza e delle proprie aree di miglioramento rispetto al ruolo svolto;
- costruire insieme un percorso di sviluppo di nuove competenze e modalità d’azione da sperimentare ed utilizzare nella vita quotidiana per ampliare le opzioni comportamentali possibili e massimizzare l’efficacia personale.

▪ **Principali progetti svolti:**

- ***“La gestione dei cambiamenti complessi: paradigma aziendale, centratura di ruolo, evoluzione personale”***
AFV - Acciaierie Beltrame S.p.A.

Il progetto (tuttora in corso) si è svolto in un arco temporale di 3 anni passando attraverso fasi differenti:

- Prima fase: acquisizione e incorporazione di realtà aziendali differenti
 - Seconda fase: competenze, centrature di ruolo e tratti distintivi individuali
 - Terza fase: sviluppo professionale (incontri di team coaching) e sviluppo personale (incontri individuali di counseling)
-
- ***“Studio, progettazione e implementazione di un processo di knowledge management per la mappatura del sapere tacito”***
BSI
-
- ***“Relationship Team Counseling”***
Ginsana SA – Boehringer Ingelheim C.A.
- Il progetto si è svolto attraverso un intervento residenziale di team counseling all’interno del quale sono state trattate le tematiche relative alle dinamiche relazionali
-
- ***Sostegno al cambiamento nei processi riorganizzativi e nei passaggi generazionali - Canali S.p.A.***
- Il progetto è costituito da percorsi di sviluppo paralleli che coinvolgono vari livelli aziendali e lavorano su piani differenti:
- relazioni familiari, ruoli professionali e passaggio generazionale (counseling individuale)
 - competenze necessarie a massimizzare l’efficacia nei processi di cambiamento (coaching di team seguito da incontri di coaching individuale)
 - ruoli professionali e competenze core (focus group)



- ***“Competence Assessment e piani di sviluppo individuale: un intervento sul Comitato di Direzione”***
CDC S.p.A.

Il progetto si è concentrato in una prima fase sugli aspetti diagnostici del profilo di competenze possedute a livello individuale e sulle dinamiche relazionali interne al gruppo nei processi decisionali.

Sulla base dei dati raccolti sono stati identificati percorsi di sviluppo individuali e di team – fase due.

- ***“Profile in-depth analysis: tratti distintivi e competenze strategiche”***
U.G.I.S. Gruppo Unicredit

Questo progetto ha previsto lo studio, l’elaborazione e la realizzazione di una procedura di identificazione e analisi dei driver e dei tratti distintivi personali al fine di consentire la massima congruenza tra persona e ruolo ricoperto; la procedura è finalizzata all’elaborazione di percorsi di crescita e carriera più coerenti con le potenzialità individuali.

- ***“Communication Skills: il team coaching per promuovere l’integrazione e il cambiamento”***
SBS Leasing - Banca Lombarda

Il percorso è stato realizzato per supportare un processo di integrazione tra le due realtà aziendali, al fine di agevolare la nascita di un modello manageriale e comunicazionale condiviso

- ***“Sostegno all’evoluzione manageriale: da Executives a Team di Direzione”***
Calearo S.p.A.

Questo progetto prevede interventi di team coaching che agevolino la formazione di un team di direzione migliorando la conoscenza reciproca, la cooperazione e l’interdipendenza dei membri. Parallelamente è stata svolta una fase di analisi e verifica delle competenze strategiche sulla cui base ogni partecipante avrà a disposizione incontri di coaching individuale all’interno dei quali colmare i gap evidenziati.

- ***Percorsi di coaching o counseling individuale a sostegno del ruolo***
Arcafondi, Beltrame, BSI, B-Source, Calearo, Ginsana, Pirelli, Rotork, U.G.I.S. Gruppo Unicredit, Unicredit Banca per la casa, Valentino Fashion Group,

I percorsi di Executive Coaching individuale vengono proposti a dirigenti e manager identificati dalla funzione Risorse Umane come alti potenziali o key-men;

i percorsi di counseling individuale vengono proposti a persone identificate dalla funzione HR ai quali viene offerta la possibilità di un accompagnamento individuale non necessariamente legato ad uno specifico panel competenze ma come “strumento di crescita” per l’individuo stesso che definisce insieme al professionista gli obiettivi di cambiamento da perseguire.



- ***Studio, analisi e progettazione di percorsi a sostegno dei processi di cambiamento e integrazione***, finalizzati a:
 - favorire e promuovere l'integrazione culturale (**Gruppo Unicredit - HVB**)
 - identificare, costruire e promuovere uno stile manageriale condiviso e coerente con gli obiettivi definiti dal Piano Industriale (**Banca Popolare di Sondrio, Boehringer Ingheleim, Unicredit Banca Casa**)

“La comunicazione, la capacità di relazione e le leve motivazionali come strumento di gestione “

RFT - Gruppo SKF

Il progetto si componeva sia un percorso di team, all'interno del quale venivano approfondite tematiche trasversali al gruppo con l'analisi di casi reali portati dai partecipanti, sia di incontri individuali per agire sulle personali aree di miglioramento.

- ***“La creatività applicata finalizzata all'innovazione di prodotto”***
Gruppo Alpitour, Isvor FIAT, Zurich

Il progetto si è composto di due fasi: la prima di matrice più formativa e finalizzata a trasferire la metodologia di lavoro Jaoui e le relative tecniche; la seconda, orientata alla formazione di un gruppo di lavoro indipendente che fosse in grado di generare come output, una serie di nuovi servizi e prodotti corredati dallo studio dei relativi business case con l'obiettivo di una successiva immissione sul mercato.

- ***“Gestire la relazione in pubblico e vendere le proprie idee: competenze relazioni e abilità di influenza”-***
Gruppo Auchan

Il percorso si è svolto in team ed è stato focalizzato su specifiche competenze definite dalla funzione Risorse Umane; attraverso l'utilizzo di una metodologia altamente esperienziale e “di laboratorio” ogni partecipante ha raggiunto l'obiettivo di definire il proprio Piano di Sviluppo Individuale condividendo e definendo con il proprio gruppo obiettivi concreti di miglioramento.

- ***“Il capo come coach-aziendale: competenze, conoscenze, comportamenti”***
Gruppo Auchan

L'obiettivo di tale percorso è stato quello di identificare, definire e condividere un modello manageriale di gestione delle persone che favorisse il pieno sviluppo delle potenzialità di crescita, l'autonomia e l'assunzione di responsabilità.

- ***“Gestire il cambiamento: dinamiche personali e di gruppo, rischi, opportunità”***
Banca Popolare di Milano

Questo progetto è stato pensato e costruito per supportare le persone maggiormente coinvolte all'interno di un progetto di ridefinizione aziendale. Gli incontri di team hanno avuto lo scopo di condividere un vissuto ad alto impatto emotivo, analizzare le dinamiche sottostanti i processi di cambiamento e condividere modalità gestionali che agevolassero il processo in atto. Gli incontri individuali si sono invece focalizzati sulle criticità e le opportunità individuali.



- ***“La creazione di un network, la condivisione delle competenze core e l’impiego di nuove conoscenze”***

Zurich

Attraverso l’utilizzo del metodo autobiografico sono state istituite “comunità di apprendimento” interne all’azienda, con l’obiettivo di promuovere la nascita di un network di “eccellenza” che si facesse promotore di uno stile manageriale coerente con i valori aziendali ed il modello manageriale proposto.

FORMAZIONE

▪ Universitaria e specialistica

- 2000 - 2001 SCOA- The School of Coaching, Milano
Master in Executive Coaching.
- 1997 - 2000 Centro E. Berne Istituto di Psicoterapia e Counseling, Milano
Corso triennale di specializzazione in Counseling Transazionale.
Percorso di Supervisione e Certificazione richiesto per accedere all’Albo S.I.Co
Esame di ammissione all’Albo dei Counselor Professionisti – Accreditata
S.I.Co. n. A/0652 (anno 2005)
- 1995 - 2000 Università IULM , Milano
Facoltà di Scienze della Comunicazione
Laurea in Relazioni Pubbliche, indirizzo relazioni esterne e interne. Il piano di studi e l’indirizzo specialistico sono stati orientati all’ambito psicologico con particolare riferimento agli aspetti psico-patologici della comunicazione interpersonale, del conflitto e della mediazione in ambito aziendale.
Tesi di Laurea “Analisi e gestione del conflitto”

▪ Para universitaria

- 1994 - oggi Network “European Women’s Management Development”, Milano
Titoli: “Programmazione neurolinguistica”, “Intelligenza Emotiva e Creatività”, “Strategia di Comunicazione al femminile”, “Il Cliente per una nuova cultura del Servizio”, “Potere e Relazioni interpersonali”, “Parlare in Pubblico”, “Eccellenza nel Ruolo”, “Corso di Cultura Politica”
- Università Cattolica: Corso di specializzazione “Un approccio psicopedagogico alla mediazione familiare”.
- Corsi di aggiornamento professionale annuali accreditati S.I.Co. e supervisioni all’attività professionale certificati con cadenza annuale.