

MASTER COACHING

Professional Competence

di Marina Osnaghi™

Presentazione

*Il coaching è per noi
l'arte di accompagnare
qualcuno alla meta.*

Il corso offre le basi e i principali strumenti per chi intende far proprio il coaching come modello di riferimento nella professione e nella vita e per chi intende svilupparsi professionalmente nel coaching. Il metodo viene trasferito secondo un principio altamente esperienziale, in cui gli allievi sperimentano direttamente il modello di coaching nei principali ambiti di applicazione aziendale (Business, Executive e Corporate Coaching) ed in ambito personale (Life coaching).

Il Coach è un esperto dei processi di cambiamento e di apprendimento di nuove competenze. Egli affianca il suo cliente nella messa a fuoco dei suoi obiettivi, nell'elaborazione e nell'implementazione di azioni per conseguirli. Il Coach allena le persone, in azienda o nel privato, a realizzare ciò che desiderano.

La nostra missione è formare coach esperti, accompagnando i nostri allievi nel loro processo di sviluppo come coach in un percorso di crescita che si fonda proprio sull'utilizzo sistematico in aula del coaching come modalità comunicativa.

Metodologie formative

Il Master è articolato su 2 livelli complementari per un totale di 18 giornate di formazione suddivise in moduli da 2 giornate nel weekend. È altamente esperienziale alternando sessioni di teoria con esercitazioni pratiche, coaching e supervisione. Alla fine di ogni livello sono previsti degli esami di verifica.

Durante il Master si alternano vari docenti che condividono le stesse linee guida ma che si differenziano negli stili. L'allievo avrà così l'opportunità di conoscere e confrontarsi con l'unicità della professione del coaching mediante l'esempio della diversità di professionisti preparati ed esperti.

Ogni aula è assistita per l'intera durata del corso da un tutor che sarà a disposizione degli alunni per qualsiasi informazione/supporto sia durante lo svolgimento della didattica sia nelle giornate extracorsi.

Per consolidare gli apprendimenti in aula oltre al materiale didattico che consta di manuali e dispense di carattere teorico pratico, vengono forniti output degli incontri formativi. L'ammissione al 2° livello è riservata ad allievi che hanno frequentato, superando l'esame finale, il Master 1° livello o a professionisti che abbiano già acquisito competenze di coaching, previa verifica delle competenze effettivamente acquisite e riservandosi la scuola di prevedere a seconda dei casi la necessità di un allineamento rispetto a specificità di contenuto e metodo.

La partecipazione al secondo livello offre:

- 3 sessioni di mentor coaching individuale con un coach esperto;
- Stage Retribuito di 10h di career coaching entro un anno dalla fine del corso per i migliori allievi;
- Iscrizione ad un anno ICF Italia.

- Obiettivi**
- Gestire il processo di coaching in tutte le sue fasi, nella consapevolezza e nel rispetto della relazione e dei cicli di apprendimento del cliente;
 - Usare armonicamente nella sessione e nel processo di coaching le 11 principali competenze così come definite da ICF;
 - Crescere personalmente attraverso il coaching a beneficio di sé e del cliente;
 - Usare colloqui di coaching strutturati rispetto a tematiche specifiche del partner;
 - Esprimersi in un linguaggio chiaro, semplice e trasmettere ad altri i contenuti appresi;
 - Concludere e gestire in autonomia un contratto di coaching sia per privati sia per aziende.

Programma didattico

1° Livello

MODULO 1

- La danza del coaching: tematiche e problematiche di coaching
- Perché a un partner serve un coach? La relazione di partnership
- Primo approccio al metodo Professional Coaching
- La struttura della sessione di Coaching nella sua prima versione semplificata: come gestire il colloquio
- Definire obiettivi in una sessione di coaching

VENERDI 27 MAGGIO 2011, ORE 9.15-18.00

- Le Core competence nel coaching: dal sapere, al saper fare, al saper essere
- Il contesto nel coaching
- Il principio dell'accoglienza e del benvenuto: dal deficit all'abbondanza.
- Come stabilire un clima di fiducia e confidenza con il cliente
- La gestione della sessione e del suo sviluppo

SABATO 28 MAGGIO 2011, ORE 9.15-18.00

MODULO 2

- Ascolto attivo
- Dal dire al domandare
- Creare sintonia
- Sintesi e domande potenti
- Tutti gli strumenti della sessione

VENERDI 17 GIUGNO 2011, ORE 9.15-18.00

- La struttura della sessione
- La teoria dello sviluppo degli obiettivi
- La teoria dei cicli e la gestione dei cicli nella sessione

SABATO 18 GIUGNO 2011, ORE 9.15-18.00

MODULO 3

- La presenza nel coach: la sua neutralità come strumento catalizzante dello sviluppo del partner
- Il codice deontologico di ICF

VENERDI 1 LUGLIO 2011, ORE 9.15-18.00

- Il contratto di coaching: amministrativo, di periodo, di sessione
- Il rapporto tripartito

SABATO 2 LUGLIO 2011, ORE 9.15-18.00

GIORNATA FINALE

- Supervisione individuale e di gruppo sui principali contenuti del corso

GIOVEDI 14 LUGLIO 2011, ORE 9.15-18.00

Programma didattico

2° Livello

MODULO 1

- Le fasi della sessione e la struttura della conversazione di coaching
- La comunicazione diretta: il feedback, tipi di feedback, struttura e regole
- Coaching Professional Model: valori e risorse della persona e dell'organizzazione
- L'area di influenza e di coinvolgimento: la responsabilità come principio dell'azione

VENERDI 23 SETTEMBRE 2011, ORE 9.15-18.00

- Rilevare i modelli e le strategie di pensiero del partner: convinzioni potenzianti, convinzioni limitanti
- L'arte di portare il futuro nel presente: stabilire le priorità, disegnare la visione, ridurre la complessità, focalizzare gli obiettivi, pianificare, le azioni
- La gestione del tempo e l'organizzazione del lavoro
- Attenzione e focalizzazione, come de focalizzare per aprire possibilità

SABATO 24 SETTEMBRE 2011, ORE 9.15-18.00

MODULO 2

- I livelli degli obiettivi: sviluppare la consapevolezza ed allenare la responsabilità
- Incontrare il coachee nel suo mondo sostenendolo a scoprire nuovi pensieri, percezioni ed emozioni
- L'abbondanza del coach
- Il linguaggio del coach: informazioni vs punti di vista, fatti vs idee, ipotesi vs soluzioni, richieste vs suggerimenti, sfide vs minacce
- Modelli di conversazione a supporto del partner semplificare e ridurre la complessità

VENERDI 21 OTTOBRE 2011, ORE 9.15-18.00

- La struttura della sessione di coaching nella sua versione definitiva
- Definire, pianificare e impostare i passi verso l'obiettivo, sostenendo il partner ad identificare obiettivi realizzabili, misurabili, specifici e risultati allenabili
- Riconoscere i primi successi del cliente e le capacità di crescita futura

SABATO 22 OTTOBRE 2011, ORE 9.15-18.00

MODULO 3

- Progettare azioni: concordare con il cliente un piano d'azione coerente
- Mantenere il focus sugli obiettivi concordati
- Accrescere competenze, conoscenze e consapevolizzare: riconoscere nel coaching significa tirar fuori il meglio dal partner, focalizzandolo sulle proprie risorse e celebrando i successi già ottenuti
- Elementi di analisi transazionale

VENERDI 18 NOVEMBRE 2011, ORE 9.15-18.00

- Dal controllare all'essere nel processo
- Come gestire il processo e le responsabilità
- Le interazioni efficaci e le interazioni non utili al raggiungimento degli obiettivi
- Cenni di analisi transazionale al servizio della relazione e della gestione della sessione

SABATO 19 NOVEMBRE 2011, ORE 9.15-18.00

MODULO 4

- L'attenzione al percorso: il Coach a supporto dello sviluppo del partner
- La gestione della propria presenza e capacità a supporto del processo di sviluppo
- Il monitoraggio e la misurazione dei risultati

VENERDI 16 DICEMBRE 2011, ORE 9.15-18.00

- Altri strumenti di coaching al servizio del processo
- Lo sviluppo di una relazione etica con il partner

SABATO 17 DICEMBRE 2011, ORE 9.15-18.00

MODULO 5

- Altri strumenti di coaching al servizio del processo
- Gestire i progressi e le responsabilità

VENERDI 20 GENNAIO 2012, ORE 9.15-18.00

- Altri strumenti di coaching al servizio del processo

SABATO 21 GENNAIO 2012, ORE 9.15-18.00

GIORNATA D'ESAME: LUNEDI 30 GENNAIO 2012, ORE 9.15-18.00

Gli allievi che avranno completato il 1° ed il 2° livello con successo, avranno diritto a:

1. Ricevere il Diploma della *Professional Coaching School di Marina Osnaghi™*
2. La certificazione delle 144 ore di formazione svolte
3. La certificazione di 10 ore di Mentoring svolte all'interno del corso
4. Una lettera di presentazione personalizzata, redatta da Marina Osnaghi
5. L'iscrizione per un anno alla ICF-Italia
6. La possibilità di usufruire di tre sessioni di coaching con Coach certificato
7. La possibilità di erogare 10 ore di Coaching, in contesto reale, retribuite

Iscrizioni È prevista una quota individuale di iscrizione di:

- Euro 2.350,00 + IVA (1° livello)
- Euro 4.450,00 + IVA (2° livello)

Le iscrizioni si raccolgono on-line all'indirizzo www.forema.it almeno 7 giorni precedenti la data di inizio del master. Fòrema si riserva la facoltà di accettare le adesioni pervenute dopo il termine indicato.

Le note organizzative (termini, modalità di pagamento, disdetta e annullamento) sono consultabili su www.forema.it alla sezione corsi e seminari - note organizzative.

Strumenti di finanziamento

Le aziende possono verificare la possibilità di utilizzare Fondimpresa o Fondirigenti per finanziare l'iscrizione al master di loro collaboratori. Fòrema è in grado di fornire un servizio efficiente e completo per la presentazione e la gestione amministrativa delle relative pratiche. Considerando i tempi tecnici, si invitano gli interessati a contattare la Segreteria Commerciale di Fòrema entro i termini sotto indicati:

Fondimpresa: almeno 2 mesi prima dell'avvio del master.

Fondirigenti: almeno 1 mese prima dell'avvio del master.

Informazioni

Segreteria commerciale

Claudia Baldina - tel. 049/8227170

e-mail: cbaldina@confindustria.pd.it

Segreteria organizzativa

Eliana Verri - tel. 049/8227255 - fax 049/8227286

e-mail: everri@confindustria.pd.it



Fòrema

FORMAZIONE PER LO
SVILUPPO DELL'IMPRESA

Fòrema S.c.a.r.l.
Via E.P. Masini, 2 - 35131 Padova
Tel. 049.8227173 Fax 049.8227129
reception@forema.it - www.forema.it