

Obiettivi del Coaching nel Business - Life - Sport >

Il Coaching motivazionale si propone obiettivi concreti in linea con l'ambito in cui viene attuato (Business, Life, e Sport):

- Instaurare un rapporto di fiducia tra cliente e coach;
- Sviluppare il potenziale del cliente;
- Ottenere l'accesso ad un alto stato di performance al momento giusto;
- Motivare, potenziare le risorse umane e il TEAM;
- Generare obiettivi concreti, competitivi e raggiungibili in linea con la mission;
- Incrementare risultati positivi.

Chi è il Coach? >

Il coach è l'esperto di un processo il cui obiettivo principale è quello di assistere e guidare il cliente e/o il gruppo nel raggiungimento di obiettivi, personali, professionali nel Business, nello Sport e nella Vita, attraverso l'utilizzo di particolari capacità e abilità linguistiche, comportamentali e relazionali, in grado di adattarsi flessibilmente alla situazione, al cliente, al gruppo.

Il coach sarà in grado di sviluppare elevate capacità al fine di:

- instaurare una profonda relazione di fiducia con il cliente;
- adattare flessibilmente il suo ruolo e i suoi comportamenti in base alla natura del cliente/situazione/obiettivo;
- calibrare le risposte e i comportamenti del cliente come base per interventi efficaci;
- ottenere risposte da parte del cliente utili alla definizione ottimale degli obiettivi;
- gestire la comunicazione verbale e non verbale;
- specificare gli obiettivi dichiarati e sfidarne la congruenza attraverso strategie e tecniche mirate;
- sviluppare senso dell'humour e forte senso dell'etica professionale.

Il coaching motivazionale e il modello PNL >

Il coaching motivazionale si ispira al modello della PNL, distinguendosi dagli altri modelli di Coaching.

“La Programmazione Neuro Linguistica (PNL) è il processo di creazione di modelli di eccellenza. Il modellamento è una attività complessa che permette di individuare quei codici che permettono di fare la differenza tra un performer di successo e un performer nella media, tra un lavoro eccellente di team e uno nella media. La PNL è il processo attraverso cui identificare, codificare e trasferire precisamente queste differenze in modo che possano essere apprese dai partecipanti e dalle aziende, consentendo loro di potenziare la propria performance a livelli di ECCELLENZA.” John Grinder

Argomenti del corso >

Questi gli argomenti che saranno trattati durante i 3 giorni di formazione, accompagnati da esercitazioni pratiche.

- La natura della relazione tra coach e cliente;
- Il Verbal Package: modello efficace per l'interazione tra cliente e coach;
- Situational Puzzles: giochi situazionali in cui i partecipanti sono chiamati ad applicare alcune strategie per il superamento di determinati ostacoli;
- Multiple Descriptions: la percezione multipla e gli interventi collegati;
- Goal Setting Processes: i processi di definizione degli obiettivi - il fine reale del coaching;
- Alcune tecniche per il raggiungimento degli obiettivi: Walk with Grace & Power; Collapsing Spatial Anchors; New Code Games;
- Lo sviluppo e l'applicazione del processo inconscio nella relazione tra coach e cliente;
- The form/process vs content/substance: distinzione tra forma/processo e contenuto/sostanza nella applicazione degli schemi di PNL nel Coaching;
- Clean-up of Coaching Performance: lo stile della performance di Coaching - creare uno stile elegante di coaching.

**Durata > 3 giornate di formazione full-time (10.00-18.00)
Ven. 3 - Sab. 4 e Dom. 5 Dicembre 2004**

Target >

Ambito aziendale >

- direttori del personale;
- responsabili di formazione e sviluppo;
- responsabili della gestione delle Risorse Umane;
- project leaders & managers;
- team managers;
- in generale middle e top management delle imprese.

Ambito sportivo >

- dirigenti sportivi
- tecnici (allenatori, preparatori di tutti i livelli)
- atleti (singoli e di team)

Ambito sanitario >

- dirigenti ASL - USL - AUSL, aziende ospedaliere pubbliche e private;
- primari;
- professionisti del settore sanitario - medico;
- informatori scientifici.

...e in generale a tutti coloro che per professione o per esigenze personali sono interessati alla tematica, alla gestione del team, all'incremento della performance e al raggiungimento di obiettivi concreti e di successo.

Attestato e certificazione >

Al termine dei 3 giorni di corso sarà rilasciato un ATTESTATO di “1st Level Course in Coaching Motivazionale - Business - Life - Sport” propedeutico al titolo di Coach in PNL (Programmazione Neuro Linguistica). Accreditato ECM per psicologi e psicoterapeuti.

Chi siamo >

L'IKOS-AgeForM&M

nasce nel 1987 come Istituto di Comunicazione Olistica Sociale e Ipnosi, occupandosi di formazione globale centrata sullo sviluppo e sul potenziamento dell'individuo.

Nel 1992 dà vita ad una prima specifica sezione: IKOS-MeTA, impegnata nell'analisi e nell'intervento nelle strutture organizzative aziendale in ambito di Marketing & Management.

Nel 2000 nasce la sezione IKOS-S&M&C, scuola Europea di Mediazione e Counseling.

Oggi, festeggia 10 anni della sezione IKOS-PNL, primo Istituto di Programmazione Neuro Linguistica del Mezzogiorno, al quale si aggiunge dal 2004 la Scuola Quadriennale di Psicoterapia - PNL terapeutica, la prima in tutta Europa ad essere riconosciuta da un organo Istituzionale (MIUR, D.M. del 25.03.2004).

L'IKOS è attualmente suddivisa in due sezioni: per l'IMPRESA e PSICO-SOCIALE.

> Quota di partecipazione € 980,00 importo esente da IVA sono presenti agevolazioni per gruppi e categorie professionali

> Prevista Traduzione Consecutiva

> Conferenza Stampa di presentazione aperta al pubblico
30 Novembre 2004 ore 15.00

con la partecipazione straordinaria di **Gian Paolo Montali**
C.T. Nazionale Italiana Maschile Volley

Hotel Excelsior, via G. Petroni 15, Bari

per informazioni e iscrizioni >

IKO) AGEFORM&M

Via Dante, n. 3 - 70121 Bari Tel. 080 5212483 - 080 5721946
fax 0805275702 www.ikosageform.it - info@ikosageform.it