

Le tecniche di coaching come leva di management

Manager coach: sviluppare il potenziale dei propri collaboratori attraverso il coaching

★★★★★ 4,6/5 (15 avis)

👤💻 Presenziale / a distanza



Durata in presenza : 2 giorni (16 Ore)
Durata online : 2 giorni (13 Ore)

Open : 1.570,00 € +IVA
Packaged in azienda : 3.460,00 € +IVA +10% di
Project Management (Quota riferita ad un gruppo
di 10 pax max)
Customized : Su richiesta

WebCode: 1.4.4

Essere leader oggi significa avere a disposizione strumenti all'avanguardia per **valorizzare le persone e massimizzare il potenziale del team**, soprattutto in un **contesto generazionale sempre più diversificato**. Le nuove generazioni, con le loro aspettative dinamiche, richiedono una leadership più flessibile, capace di adattarsi a frequenze e modalità di coaching personalizzate e innovative. In un mercato in continua evoluzione, è essenziale adottare tecniche concrete che favoriscano una leadership inclusiva, migliorino il clima aziendale e stimolino la motivazione individuale e collettiva.

Il corso offre ai manager un set di strumenti pratici per **affrontare le sfide di domani** con maggiore efficienza e serenità, rispondendo alle attese di una forza lavoro multigenerazionale.

A chi è rivolto

- Top Manager e Middle Manager
- Team Leader
- Responsabili HR
- Project Manager

Programma

Le basi del manager coach

- Leadership e coaching: il binomio vincente per la gestione delle persone
- Un modello di riferimento per inquadrare la leadership
- Il leader e la gestione delle relazioni con i collaboratori

Il coaching come strumento manageriale

- Lo scopo del coaching

- Coaching vs mentoring vs training: comprendere le differenze
- I comportamenti del coaching: dal push al pull
- La distinzione tra coaching e feedback

Impostare una relazione di coaching

- La maturità dei collaboratori
- Come adattare la relazione di coaching in base alle caratteristiche del singolo collaboratore

Il mindset del manager coach

- La neutralità come pilastro del coaching
- Essere presenti: il ruolo della presenza nel coaching efficace

Le competenze chiave per fare coaching

- Ascolto attivo
- Osservazione
- La gestione delle domande efficaci
- Feedback: tipologie e il corretto utilizzo

Il modello GROW

- Strutturare conversazioni di coaching efficaci.
- Utilizzo pratico dei passi del modello GROW.



Obiettivi del corso

- Acquisire gli strumenti per sviluppare la propria figura professionale e rimanere al passo con i cambiamenti del contesto di business attuale
- Capire cos'è il coaching e conoscerne i vantaggi nella propria professione
- Capire quando e come usare il coaching con i collaboratori
- Apprendere il modello del manager coach
- Sviluppare competenze di ascolto e osservazione, imparare a utilizzare le domande nel modo più appropriato



Esercitazioni

- **Esercitazione 1: Costruire relazioni di coaching**
Simulazioni di incontri di coaching, con focus sulla gestione delle relazioni, adattando il proprio stile alla maturità e al contesto del collaboratore.
- **Esercitazione 2: Coaching e feedback a confronto**
Role-play in cui i partecipanti sperimentano l'uso del coaching e del feedback, apprendendo a differenziarli e ad applicarli nel contesto giusto.
- **Esercitazione 3: Gestione delle domande efficaci e ascolto attivo**
Esercizi pratici per sviluppare l'ascolto attivo e formulare domande che facilitano il processo di coaching e guidano il collaboratore verso l'autonomia.
- **Esercitazione 4: Applicare il modello GROW**
Lavoro in gruppi per mettere in pratica il modello GROW, attraverso simulazioni di sessioni di coaching con obiettivi e piani d'azione chiari.
- **Costruzione del futuro: piano d'azione personale**
Ogni partecipante elaborerà un piano d'azione per applicare le competenze apprese nel contesto quotidiano, con feedback e discussione collettiva.

Metodo

Il corso è strutturato in due sezioni: la prima, di carattere sensibilizzativo, è volta a comprendere le logiche del coaching; la seconda, di natura esercitativa, si concentra sulle tecniche di ideazione, progettazione e attuazione di un piano di coaching manageriale. Le attività, tra cui esercitazioni pratiche e discussioni, verranno adattate in base alla composizione del gruppo e al livello di competenza dei partecipanti, per garantire un'esperienza formativa personalizzata.



Date e sedi 2026



Ultimi posti



Edizione garantita

Online

dal 13 apr al 16 apr

- dal 13 apr al 13 apr
- dal 16 apr al 16 apr

dal 20 lug al 23 lug

- dal 20 lug al 20 lug
- dal 23 lug al 23 lug

dal 29 ott al 30 ott

Milano

dal 29 giu al 30 giu

dal 28 set al 29 set

dal 26 nov al 27 nov