### COAC-ING

COSPÈ e a COSA SERVE



«Coach» deriva dal francese coche ovvero carrozza!

IL COACH È «UN MEZZO» PER ACCOMPAGNARE UNA PERSONA O UN GRUPPO DALLO STATO ATTUALE **ALLO STATO DESIDERATO** 

COAGHING



# A volte **UN COACH TI INSEGNA**qualcosa di nuovo, qualche nuova tecnica o strategia e ti mostra come raggiungere i risultati desiderati...





...altre volte invece,
non ti insegna nulla di nuovo:
UN COACH TI RICORDA
la cosa giusta da fare,
al momento giusto
e ti spiega come farla...

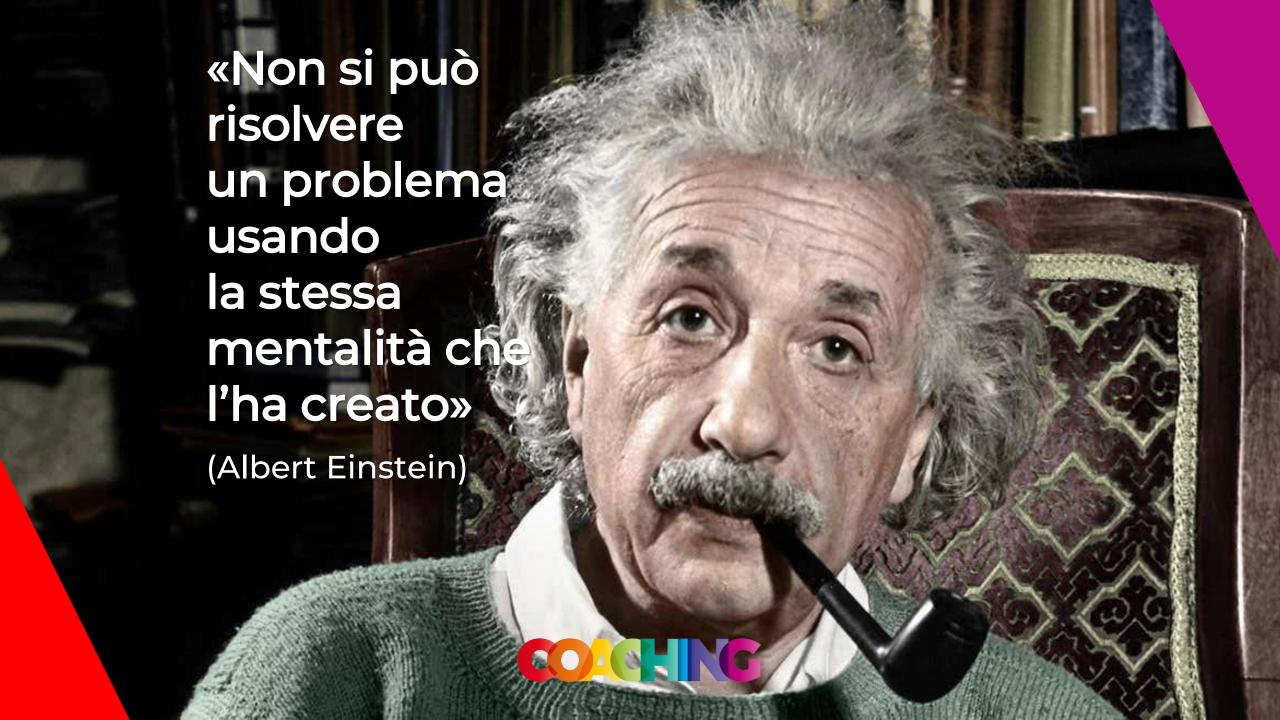
GO4G-ING



#### ...tutti abbiamo NECESSITÀ DI UN BUON COACH:

che tu sia un imprenditore, un dirigente, uno studente, una casalinga, un senza tetto oppure... il presidente degli Stati Uniti!





 II 40% delle aziende <u>FORTUNE 500</u> utilizza il coaching

- Le aziende che investono 1€
   nel coaching hanno
   un ritorno medio di 7 €
- L'età media dei clienti di coaching è tra i 35 e i 50 anni
- Il 100% dei CEO che hanno avuto un coach dichiara di averne apprezzato il lavoro, traendone benefici
- Tra le abilità maggiormente richieste dai CEO ci sono: leadership, delega, team building e gestione delle dinamiche di gruppo, gestione conflitti e comunicazione efficace. Meno richieste sono motivazione e persuasione!



#### BENEFICI

- Più produttività
- Più qualità del lavoro 43%
- Miglioramento organizzativo 48%
- Customer service 29%
- Riduzione reclami clienti
- Fedeltà del collaboratore 52%
- PRiduzione dei costi 25%

COACHIG



#### IL PROBLEMA

La sfida numero uno nelle organizzazioni è la mancanza di leader pronti a fare il lavoro richiesto!





## NELLE AZIENDE...

1. Il 30% dei collaboratori si sente coinvolto!

2. Il 52% dei collaboratori si sente non coinvolto!

3. Il 18% dei collaboratori è totalmente sganciato!

COLCHING



- 1. I leader non sono pronti
- La comunicazione interna/esterna è inadeguata
- 3. Manca la visione aziendale e/o non è condivisa
- 4. Manca allineamento
- 5. Manca coinvolgimento





# IL RUOLO DEL COACH... 1. Rico



- 1. Riconosce gli schemi \*
- 2. Analizza gli schemi
- 3. Rende gli schemi performanti

\* Schemi di: relazione, pensiero, parola, azione, definizione obiettivi e strategie, ecc.



«La vita non è come dovrebbe essere, è quella che è. È il modo in cui l'affronti che fa la differenza. (Virginia Satir)



#### LUIGI CANALI

Business Coach Consulente Marketing e Vendite



www.luigicanali.net