

IL BUSINESS COACHING NELLE PMI

Ottenere risultati aziendali attraverso l'allenamento della mente



ASSEPRIM
FEDERAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE



GABRIELE ACHILLI

Psicologo, Coach e Trainer

achilli@ptmanagement.it - www.ptmanagement.it



L'azienda cresce se
crescono le persone



CERCHI UN UFFICIO? AFFITTA UNA SCRIVANIA!
www.restart-coworking.it

Business Coach fa la differenza quando ...

IL MINDSET PIU' UTILE



ASSEPRIM
FEDERAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE



Ti riconosci in una di queste situazioni?

- ⚠ ti senti come se stessi navigando a vista, e sai che non hai realmente il polso della situazione
- ⚠ i problemi arrivano sempre dalle direzioni più inaspettate, spostando il tuo focus dal tuo business



S T A Y
F O C U S

⚠ Vorresti essere più a fuoco, invece *hai la mente annebbiata*. Sei preso dai problemi che ti portano dipendenti, fornitori e clienti. A fine giornata non hai fatto quel che contava davvero per te.





⚠ **Ti ammazzi di lavoro**, non dormi la notte e lavori quasi tutti i weekend. Che delirio! Che stress e quanti soldi spesi per scarsa produttività!





⚠️ Ti preoccupi per gelosie e “compartimenti stagni” in azienda





⚠ **Ti mangi il fegato perché vi parlate ma spesso non vi capite, oppure non vi parlate affatto**





⚠️ SAI CHE STAI PERDENDO DENARO. **Non puoi “spingere”** sull’acceleratore, crescere come vorresti perché tu, i tuoi collaboratori o entrambi non siete nel mindset ottimale per farlo.





⚠ **VELOCE!** Devi essere dannatamente veloce. Tutta la tua catena del valore è sottoposta stress: tu sei sotto stress, il TEAM è sotto stress. Devi fare bene e veloce! Un Business Coach ti aiuta a fare bene, veloce.





⚠ C'è un **contesto culturale OSTILE** a chi fa impresa. Per te arricchirti è glorioso, ma ti scontri con l'invidia sociale. Un BC non elimina l'ostilità, ma ti insegna ad usarla a tuo vantaggio





⚠ **La solitudine è il nemico più terribile:** prendere buone decisioni è molto impegnativo e il confronto è importante. «... Senza buoni consulenti staremmo ancora vendendo mutande in valle»





⚠ **Le idee virus sono come catene:** ci rendono prigionieri dei nostri [cattivi risultati]. Ci vuole qualcuno che da fuori te le mostri *l'inganno della mente* e ti svincoli da questi.





⚠ Senti la pressione addosso dell'essere un BUON RE





Fare Coaching è fare come la **giraffa**: guardi lontano, ti adatti al cambiamento, fai squadra



Le persone hanno bisogno di ...

- No problem detector, SI **PROBLEM SOLVER**: persone che risolvono problemi con le risorse che hanno
- **Piani di carriera** per investire energie nella tua azienda e decidere di restare
- **Leader coraggiosi** che ispirino fiducia e sicurezza, e perché no, che ti portino sulla luna!



10 buone abitudini

Allenate grazie al Business Coaching



ASSEPRIM
FEDERAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE

1. Obiettivi chiari, ma niente fretta. I leoni migliori, quando hanno fame, non si gettano sulla prima preda: restano in agguato pronti fino al momento giusto: questo vale sia per le tue decisioni di acquisto, che di vendita! Ricorda, obiettivi chiari, ma niente fretta! O farai la prima cosa che ti capita, anziché quella giusta!

La strategia dell'orso



2. Il tempo è come il denaro: devi imparare a risparmiarlo! Scopri dove sono le “perdite”, lotta contro gli sprechi, diventa efficiente! Inoltre, mentre il denaro lo puoi creare, il tempo è una risorsa finita: una volta perso, non torna più!



3. Hai paura di fare la scelta sbagliata? Agisci! Devi essere disposto a fallire per raggiungere i tuoi obiettivi. Più sbagli e più impari! Sbaglia e impara, sbaglia tanto e impara veloce! Allenati al fallimento, non al successo.



4. Ogni volta che raggiungi un traguardo importante, concediti una ricompensa. E questo vale anche per il tuo team. Paga gli straordinari, concedi piccoli premi di produzione, vantaggiosi fiscalmente per te e motivanti per il personale. E ricorda: puoi ottenere moltissimo con un semplice “grazie!” o un “ottimo lavoro!”



5. Fai solo 3 cose al giorno! Quelle che fanno davvero la differenza. Il resto è solo perdita di tempo e lo sai!





6. Non farti trovare impreparato: studia, migliorati sempre. Dedica molto tempo alla tua crescita professionale e personale e fai in modo che anche i membri del tuo team possano nutrirsi di questa opportunità: oltre ai riconoscimenti economici, un modo per trattenere in azienda i migliori e far crescere il team è dare loro accesso a esperienze che in altre aziende si sognerebbero!





7. Allenati a coltivare la tua forza di volontà con abitudini nutrienti per te: scopri quali sono e praticale con costanza! SEMPRE!





8. Se pensi ai tuoi progetti come semplici desideri, difficilmente arriverai a realizzarli. Se invece pensi che li hai già realizzati, ci riuscirai veramente. E' una delle tecniche di potenziamento mentale più forti: vivi come se già fossi lì!





9. Un progetto appare troppo difficile per un tuo collaboratore: aiutagli a scomporre lo sforzo. Se gli proponi 12 piani a piedi, ti dirà che non ce la fa, ma se gli dici “facciamo 3 gradini alla volta”, sarà per lui più semplice vincere il blocco del «Non ce la farò mai!»





10. Molte sfide appaiono inedite: “oddio cosa faccio adesso: non mi è mai capitata una cosa del genere!”. Eppure raramente è così. Prova a chiederti: cosa farebbe la versione migliore di me in questa situazione? Oppure: “quando mi sono trovato in una situazione simile a questa, quali azioni vincenti ho attuato?”



Sole24h, U.s. Army, Intervista

Il Business Coaching visto da chi non ti aspetti



ASSEPRIM
FEDERAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE

Servizio | INTERVENTO



Coaching: i comportamenti da osservare e da tenere sotto controllo

Uno strumento di verifica sviluppato da AICP mette in evidenza un elenco di comportamenti utili a monitorare il livello di competenza

di Rudy Orzes *

21 luglio 2022



Ascolta la versione audio dell'articolo



3' di lettura



Le aziende e le organizzazioni che utilizzano un servizio di coaching hanno un'esigenza in comune: valutare questo servizio attraverso uno strumento rigoroso, fruibile e semplice. La possibilità di disporre, durante il percorso di attuazione, di una visuale precisa che permetta di comprendere se l'attività di coaching è coerente con le aspettative desiderate, è strettamente legata all'osservazione diretta (il manager che ha assunto un coach per se stesso o per i suoi collaboratori può verificarne direttamente l'operato) o indiretta (il team HR



Servizio | INTERVENTO

I benefici e l'efficacia del coaching sullo sviluppo del potenziale umano

L'evoluzione dei contesti lavorativi, con crescente complessità e aumento dei margini discrezionali, richiede maggiori capacità di adattamento

di Laura Leone *
31 maggio 2022



[Ascolta la versione audio dell'articolo](#)

3' di lettura

-
-
-
-

Il contesto organizzativo odierno è caratterizzato da cambiamenti frequenti e repentini, complessità crescente, aumento dei margini di discrezionalità e questo richiede maggiori capacità di adattamento continuo. Al management è chiesta più attenzione per la persona e le sue caratteristiche e sul tavolo dei C-Level ci sono, fra le altre, due grande tematiche: il valore delle variabili agentiche per fronteggiare le sfide e il valore del coaching per allenare e sviluppare le attitudini necessarie per affrontare il mutato scenario lavorativo.



L'azienda di successo "coltiva" un personale motivato e consapevole

È importante riconoscere le qualità professionali dei dipendenti e assegnare compiti corrispondenti alle attitudini di ciascuno

di Gianni Rusconi

14 giugno 2022



Ascolta la versione audio dell'articolo



4' di lettura



Le persone motivate danno sempre il meglio di sé, e l'immediato beneficio che matura per l'organizzazione nel suo complesso è un grande contributo al raggiungimento degli obiettivi aziendali. Se non ci sono dubbi di sorta sul fatto che avere in organico dipendenti e collaboratori con un elevato livello di engagement - e quindi figure con uno stato mentale positivo (caratterizzato da vigore, coinvolgimento e dedizione) nei confronti del proprio lavoro e dell'azienda - sia un vantaggio, il punto chiave della questione è quali strumenti utilizzare per alzare



Secondo la “Coaching Today Survey” dell’Aprile 22 il:

80% dei manager afferma che beneficerebbero del coaching sul lavoro e che il coaching non è un’altra noiosa invenzione di moda

96% i manager che pensano che il business coaching dovrebbe essere esteso a ogni executive, indipendentemente dalla anzianità

85% dei manager pensa che il principale valore del business coaching stia nell’elevare il morale della squadra



Secondo la “Coaching Today Survey” dell’Aprile 22 il:

Gli intervistati vedevano nelle seguenti aree gli effetti più positivi del business coaching:

- un impatto positivo sugli aspetti non solo lavorativi, ma anche nella vita (**96%**)
- un senso di responsabilità e ownership dei problemi e dei risultati ottenuti (**85%**)
- evidenze che quanto appreso fosse stato messo in pratica (**71%**)
- risultati positivi leggibili e quantificabili, spesso dimostrati sulla bottom–line dell’azienda anche sul lungo termine (**62%**)

3 storie di Clienti titolari di PMI

che hanno scelto di fare Business Coaching



ASSEPRIM
FEDERAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE

TESTIMONIANZE

[Dicono di noi]

Azienda produttiva nazionale – Settore abbigliamento,
80 dipendenti

PRIMA

- Confusione
- Stanchezza e demotivazione
- Assenza di visione

DOPO

- Chiarezza strategica
- Focus operativo

+300%

di utile

TESTIMONIANZE

[Dicono di noi]

Clinica privata chirurgica

PRIMA

- Timore del titolare e paura nell'affrontare le sfide imprenditoriali
- Blocco ai piani di crescita

DOPO

- Chiarezza strategica
- Leadership empowered

2

nuovi centri aperti, in pieno covid!

TESTIMONIANZE

[Dicono di noi]

Studio professionale

PRIMA

- Timore del titolare a gestire carichi di lavoro superiori
- Ansia e blocco

DOPO

- Stesura piano operativo
- Riorganizzazione interna

+ 25%

di fatturato

TESTIMONIANZE

[Dicono di noi]

Rete di agenti di commercio – Settore ITC

PRIMA

- Scarsa conoscenza delle tecniche di vendita
- Propri punti deboli come ostacolo alla vendita

DOPO

+17%

incremento medio di fattura nei 3 mesi successivi al training

Uso dei propri punti deboli come facilitatore alla vendita

Come scegliere

il tuo percorso di Business Coaching più adatto a te



ASSEPRIM
FEDERAZIONE NAZIONALE SERVIZI
PROFESSIONALI PER LE IMPRESE

Come scegliere un Business Coach: metodo e persona

- Trovati uno che ti piace come persona. Non ti deve piacere, deve funzionare _____ ➔
 - Quando fai un corso di formazione _____ ➔
 - Quando fai un Check up (Assessment) _____ ➔
 - Quando fai Coaching (e basta) _____ ➔
 - I videocorsi _____ ➔
 - **E se ci fosse un percorso che unisse tutto questo?** ➔
- ... Più aggressivo o più «take care», più calmo o più impaziente...
 - **Non basta** Perché impari e approfondisci un tema. Ma 6 mesi di formazione ti hanno già fatto diventare un Leader migliore dopo un paio di giornate?
 - **Non basta** Nell'era del dato conoscere se stessi è il dato più prezioso. I check-up servono a questo, ma lasciano l'amaro in bocca senza consigli su come usare i dati ricevuti nel report
 - **Non basta** E' Tailor made, ma non hai il tempo di approfondire alcuni temi in cui sei più fragile
 - **Non Basta** Risparmi denaro ed è comodo come l'abbonamento H24 in palestra. Così comodo e libero che ci vai 3 volte all'anno
 - **OTTIMO** Perché facciamo **TEAM** tra i vari strumenti HR

NON ottenevo **RISULTATI DURATURI**

Come scegliere un Business Coach: Know-how ed esperienza di Business

- Un Coach e basta _____ ➔
 - Uno Psicologo _____ ➔
 - Uno Psicologo-Psicoterapeuta? _____ ➔
 - Un Coach che usa PNL e basta _____ ➔
 - Uno Psicologo che lavora da anni a fianco di imprenditori e Team Leader _____ ➔
 - Il tuo HR? _____ ➔
 - Un ex manager poi diventato Coach _____ ➔
 - Un Coach che sia anche Formatore _____ ➔
 - Un Professionista HR che abbia un'impresa _____ ➔
- **No** Ti affideresti a chi lo diventa in 10 mesi?
 - **Non basta** anche se una Laurea è meglio di 10 mesi
 - **No** Fa il clinico e manca di focus sulla soluzione
 - **No** La PNL è utile, ma non può essere l'unico Strumento (altrimenti sei solo un manipolatore)
 - **Già meglio** perché somma alla conoscenza dell'umano, il focus sul People Management e sul raggiungere obiettivi di Business
 - **Non ha il tempo e il Know-How** Anche se è capace e ha la tua fiducia, oltre alla buona volontà e alla lettura di qualche libro non ha un metodo
 - **Non male** purchè sia people oriented tanto quanto result oriented
 - **OTTIMO** Perché se devi approfondire un tema, sa gestire un aula con concretezza e dinamismo
 - **OTTIMO** Fatturato, vendita, produzione, gestione del team... Quando parli, sai che capisce.



GABRIELE ACHILLI

www.ptmanagement.it



LEADERSHIP
Prima dentro e poi fuori
Il mondo si aspetta da noi la capacità di aggiornare il valore,
guidare gli altri, gestire le priorità, contrastare i rischi
complessi



L'azienda cresce se
crescono le persone

