



# FUTURE Corso per Professional Coach

Per praticare l'arte del coaching: business, executive e personal



Accredited Coach Training Program®  
International Coach Federation™



*per diventare Professional Coach*

*... per Coach già attivi*

*... per Trainer e Consulenti*

*... per Responsabili HR, Formazione o Cultura d'Impresa*

*... per chi è Leader nella propria organizzazione*

*per essere coach di se stessi*

### **Che cosa ti interessa? Cosa è veramente importante per te?**

Forse ti sorprende trovare queste domande all'inizio della descrizione di un corso. Questo è il nostro modo di dirti che per noi è importante che quando decidi per il corso FUTURE, tu decida per te. Che tu decida per qualcosa che veramente ti corrisponda e che sia coerente con i tuoi obiettivi personali e professionali.

### **Puoi trovare degli ottimi motivi a favore di questa formazione:**

- Esiste da 15 anni e in tutto questo tempo ha dato ottimi risultati, contribuendo a creare coach eccellenti in tutta Europa.
- È ufficialmente riconosciuta dalla International Coach Federation come ACTP (Accredited Training Program), valevole anche per la certificazione internazionale.
- Offre una preparazione specialistica nella professione di coach e nella gestione di processi di coaching sia in campo aziendale che personale.
- Si svolge con un approccio nato in Europa in modo da tenere conto delle realtà del nostro continente. Permette alla persona di esprimersi nella sua interezza e di dare spazio alle proprie necessità individuali, restando sempre focalizzato sull'obiettivo di raggiungere risultati concreti, pratici e produttivi.
- Deriva direttamente dal metodo Future, sviluppato negli ultimi 15 anni da Wolfgang Stabentheiner. Si basa su una serie di tecniche e strumenti che mirano allo sviluppo globale della persona, individuandone risorse e potenziali ancora inespressi o non completamente sviluppati.
- La formazione è gestita su tre livelli:
  - una parte di apprendimento, ricca di principi, concetti e modelli applicativi;
  - una parte di esercitazione pratica molto approfondita, con una supervisione continua ed attenta da parte dei docenti;
  - una parte totalmente personalizzata sul partecipante, per rafforzarsi a livello personale e riguardo alla professione.
- Trasmette una serie di strumenti flessibili e molto efficaci, che possono essere applicati con successo in ogni realtà ed ambito professionale.
- Il metodo è in continuo sviluppo per continuare a rimanere all'avanguardia nel garantire la massima efficacia.
- I docenti fanno parte di un'élite di coach a livello europeo. Dispongono di molti anni di esperienza anche a livello internazionale.
- Il training è disponibile in varie lingue, e così pure la documentazione relativa.

### **Cosa ti puoi aspettare da un training?**

Che ti dia una preparazione a 360 gradi? Che ti prepari a fronteggiare ogni situazione, sia privata che professionale, anche le più difficili?

### **Per noi è importante**

- soddisfare te e le tue esigenze pratiche;
- soddisfare te e le tue opportunità professionali;
- soddisfare i tuoi interessi e le tue inclinazioni, ciò che ti entusiasma e che ti sta a cuore.

*Per noi conta che la tua scelta a favore del corso FUTURE sia una scelta che privilegia te stesso. Ora comprenderai meglio le domande iniziali e saremo lieti se ti sentirai toccato o toccata personalmente da questa offerta.*

Wolfgang Stabentheiner, sviluppatore del metodo FUTURE  
Daniele Bevilacqua, Direttore Operativo della Future Coaching Academy (Italia)

## Struttura generale del corso

Il corso inizia con un seminario di introduzione della durata di 3 giorni, in cui i partecipanti possono sperimentare direttamente la validità della formazione per decidere se desiderano continuare.

Il resto del corso si articola in 19 giorni suddivisi in 6 moduli. L'intervallo fra ogni modulo è di circa 4 settimane. Ogni modulo si svolge in tre giorni (giovedì, venerdì e sabato) eccettuato quello della Contemplazione che ne dura quattro (da giovedì alla domenica).

La durata dei moduli e dell'intervallo che li separa sono stati decisi in modo da favorire al massimo il processo di apprendimento e di integrazione dei partecipanti.

## Descrizione generale

La premessa generale è che la formazione si riferisce in primo luogo alla persona nella sua interezza e completezza. La finalità è di acquisire una vasta competenza nell'essere Coach, e sviluppare ogni partecipante nella sua totalità e nella sua capacità e competenza personale e professionale. A questo scopo i contenuti del corso sono stati suddivisi in gruppi.

## Modulo base - Introduzione

Il seminario introduttivo rappresenta il primo incontro con lo stile FUTURE ed offre una gamma di strumenti messi a disposizione dei partecipanti che traggono notevoli benefici: ispirazione e motivazione per sé stessi, e strumenti pratici per migliorare la qualità della propria vita.

L'introduzione è il momento in cui si ha la grande opportunità di porsi la domanda: "Voglio decidere di portare avanti questo training?". FUTURE propone una scelta che nessun altro offre: partecipare a un momento formativo che ti permette di decidere se il Corso per Professional Coach è veramente ciò che va bene per te.

È possibile seguire l'introduzione anche senza proseguire poi nel corso, ricevendo comunque notevoli guadagni, mentre non è possibile iniziare il corso senza averla fatta, dato che ne è parte integrante e necessaria. Il modulo costituisce un'unità completa da cui i partecipanti possono trarre ispirazione e motivazione per sé stessi e molti strumenti pratici per migliorare la qualità della propria vita.

## Premessa all'introduzione

Il requisito di base per sostenere e accompagnare sé stessi e gli altri è l'*abbondanza*. Si introducono tecniche per l'auto-gestione, mezzi per aumentare il proprio stato di abbondanza, la propria consapevolezza di sé e il proprio benessere, strumenti che permettono di uscire dalla lotta e affrontare qualsiasi situazione con maggior leggerezza.

## I contenuti in dettaglio

- Il pensiero costruttivo: un nuovo tipo di approccio mentale che mira a trovare una soluzione concreta e costruttiva, caratterizzata dalla tranquillità invece che dalla lotta e dalla crisi.
- Dallo stato di deficit all'abbondanza: un processo di sviluppo mentale che può continuare anche tutta la vita.
- Alcuni elementi sorprendenti della comunicazione.
- Il *processo* come principio base dell'organizzazione interna ed esterna, per riuscire a gestire la vita concreta e prevenire stress e conflitti.
- Ruoli e responsabilità: distinguere l'essenziale da ciò che non lo è.
- Misure concrete per sentirsi bene nel proprio corpo.
- Un nuovo punto di vista che rende la stima un vero e proprio strumento, un mezzo collaudato per creare rapporti di successo.
- L'atteggiamento personale in relazione alla gestione del tempo: un punto focale della realtà quotidiana.
- La gestione dei primi colloqui di coaching.

## Modulo 1 - Essere Coach

*Essere Coach* inteso come uno stato autentico dell'essere, non come semplice funzione. Occuparsi con eccellenza del ruolo che vede il Coach accompagnare le persone sulla strada del loro sviluppo e in ogni situazione concreta dove sia richiesto il suo intervento.

### I contenuti in dettaglio

- Essere Coach, una decisione personale.
- Cosa è coaching? Cosa non è coaching?
- Cosa è aiutare? Cosa non è aiutare?
- Incontrare le persone là dove si trovano: una questione di atteggiamento interiore e di strumenti pratici.
- Coinvolgere la persona nella sua interezza e raggiungerla nel suo essere, un principio di base con esercizi e strumenti per applicarlo concretamente.
- Il modello del colloquio di coaching, un mezzo per aiutare le persone a gestire autonomamente ogni sfida.
- Come gestire i colloqui.
- Self-coaching: la sessione di coaching messa a disposizione di sé stessi.
- Parlare in modo costruttivo: il linguaggio carismatico.
- Il linguaggio del corpo: un mezzo affinché la comunicazione abbia successo.
- La gestione dello stress: metodi per aiutare il cliente a diminuire lo stress ed affrontare le cose con maggior rilassatezza.

### Obiettivo

I partecipanti fanno l'esperienza di essere Coach già dall'inizio della formazione cominciando a mettere in pratica i primi colloqui che potranno poi essere applicati nella vita quotidiana.

*La pratica e l'esercitazione devono essere portate avanti anche a casa, negli intervalli fra un modulo e l'altro, per allenare tutto ciò che si è appreso. Già dalla fine della prima parte inizieranno le esercitazioni negli intervalli fra un modulo e l'altro e proseguiranno durante tutto il corso come elemento indispensabile per raggiungere i livelli di qualità prefissi.*

## Modulo 2 - Orientamento al cliente, un principio di vita

Chiunque ci circonda può essere considerato un cliente: marito, moglie, capo, collaboratori, figli, il cliente, i nostri partner nelle sessioni di coaching. L'obiettivo primario è di gestire lo scambio con le persone in modo tale da creare il massimo arricchimento e la massima soddisfazione. Il requisito di base è di percepire in maniera completa sé stessi, l'altro e i suoi bisogni, arrivando a comunicare con successo. Il modello dei sette livelli di vita aiuta a percepire globalmente sé stessi e gli altri, a capire le situazioni quotidiane ed il loro contesto, ad analizzare i processi di sviluppo per poter fare i passi giusti.

### I contenuti in dettaglio

- Percepire e comprendere i bisogni.
- Vendere sé stessi con successo: idee, contenuti e prestazioni.
- Il colloquio orientato al soddisfacimento delle necessità del partner di coaching, che mira alla vera cooperazione (relazione win-win) e non alla manipolazione.
- I sette livelli di vita come approccio globale, per determinare le esigenze, analizzare le situazioni e prendere le decisioni adeguate.
- Esercizi profondi per rafforzare i partecipanti nei sette livelli di vita.

Austria ◇ Cipro ◇ Germania ◇ Irlanda ◇ Italia ◇ Scozia ◇ Slovenia ◇ Svizzera

- Ampliare il modello del colloquio di coaching con nuovi strumenti (per esempio, le domande power, la duplicazione, l'attenzione indirizzata) per acquisire maggiore leggerezza e maggiore padronanza nella comunicazione.
- Strumenti e passi per sostenere il cliente nel proprio orientamento al cliente.

### Obiettivo

I partecipanti sviluppano un nuovo tipo di comunicazione, aprendo anche il proprio cuore, con le persone con cui hanno a che fare, soprattutto verso i loro partner di coaching. Si impara, sia come Coach che a livello personale, a vendere e vendersi con successo. La tecnica del coaching diventa di uso sempre più naturale ed efficace.

## Modulo 3 - Dal conflitto alla cooperazione

È inevitabile che i nostri rapporti siano caratterizzati da pressioni reciproche?

Da manipolazione, paura, ipocrisia, svalutazione e conflitto?

Molte persone non riescono più a considerare possibile che esistano altre realtà. Questo modulo insegna un approccio nuovo e positivo per la risoluzione dei problemi e dei conflitti, fornisce gli strumenti per gestire le crisi con successo e con soddisfazione di tutte le parti coinvolte. Naturalmente anche dopo non vivremo in un mondo perfetto, ma alcuni conflitti potranno essere risolti tempestivamente anziché aspettare che si manifestino in modo doloroso, alcuni contrasti potranno essere comunicati in modo costruttivo anziché ingigantiti e peggiorati.

Diventerà nuovamente possibile incontrarsi sul piano della cooperazione e il nostro lavoro potrà dare dei veri frutti.

### I contenuti in dettaglio

- Gestire il flusso relazionale: il criterio decisivo per il successo o l'insuccesso.
- Il livello del conflitto e il livello della cooperazione come due stati opposti del nostro essere.
- Comunicazione e manipolazione: due qualità distinte che fanno parte del rapporto con l'altro.
- Vivere le cose dal punto di vista del partner nel conflitto: capire i suoi bisogni, compresi quelli del suo cuore.
- Critica e conflitto come opportunità preziosa: utilizzare reclami, critiche e conflitti come occasione per approfondire i rapporti.
- Comunicare autenticamente invece di drammatizzare.
- Mediazione: la strada e gli strumenti per realizzarla con successo.
- Essere presenti: la forza della presenza personale.
- L'arte di dare un feedback efficace: uno strumento prezioso.

### Obiettivo

Intendere il conflitto non come una situazione irrisolvibile che piomba dal cielo, bensì come una cosa da gestire, in modo tale da fare progressi e svilupparsi ulteriormente.

## Modulo 4 - Contemplazione

Un'esperienza unica e indescrivibile, un seminario intenso di raccoglimento e autocoscienza. Contemplare vuol dire aprirsi a una profonda visione di sé stessi. Lasciare da parte preconcezioni, idee fisse, identificazioni, delusioni ed esperienze dolorose del passato, per trovare il vero *te stesso*. Aprirsi anche a vedere meglio e più profondamente il partner di coaching aiutandolo a realizzare il suo progetto e la sua visione.

Un passaggio importante, basilare ed insostituibile, lungo il percorso che porta ad essere *coach*.

*Nota: in alcune edizioni la Contemplazione potrebbe svolgersi al V modulo anziché al IV.*

## Modulo 5 - Retorica e motivazione.

### Il Modello di definizione della relazione con gli errori.

L'arte della retorica consiste nel fare risuonare ciò che è essenziale nei nostri partner, toccare in profondità chi ci ascolta, diventando noi stessi lo strumento principe della comunicazione. Dobbiamo diventare il portavoce di pensieri e concetti che il nostro interlocutore non è mai riuscito ad esprimere pienamente. L'obiettivo della retorica non è di fare un bel discorso, bensì di creare le circostanze affinché chi ci ascolta possa trarre il massimo beneficio dal nostro intervento in termini di conoscenza. Ci occuperemo così della motivazione in modo approfondito.

Inoltre verrà introdotto il *Modello di definizione della relazione con gli errori*. Questo è uno strumento particolarmente utile che offre la possibilità di ottimi risultati nella gestione e risoluzione dei conflitti, nella definizione delle relazioni, nel favorire la crescita di una forte spinta motivazionale personale, per sé e per gli altri.

### I contenuti in dettaglio

- Il modello del discorso carismatico: far parlare il corpo.
- Simboli, immagini, metafore, storie.
- La polarità come condizione del nostro pensare: come abbandonare le idee fisse e le costrizioni del pensiero.
- I due poli di tensione e distensione: astratto e concreto, vicinanza e distanza, estroverso ed introverso, e come sfruttarli in maniera mirata.
- Il contrappunto: un mezzo per creare tensione e guadagnare credibilità.
- Il *Modello di definizione della relazione con gli errori*: uso e applicativi nel percorso di coaching.
- Che cosa è motivazione, come nasce e le sue implicazioni per il coaching.
- Implementare con successo un piano di motivazione.
- Come posso auto-motivarmi? Come trovo l'accesso ai miei veri motivi?
- Gli strumenti per aumentare il flusso relazionale del mio partner di coaching: come metterlo in grado di gestire i suoi rapporti in modo più chiaro, più mirato, più soddisfacente.

### Obiettivo

Accompagnare i nostri partner ad entrare in contatto con individui e gruppi e conquistarli, generando entusiasmo e motivazione.

## Modulo 6 - Verso nuove mete

Le nozioni acquisite fino ad ora in questo percorso, le nuove abilità e le capacità sviluppate, insieme con le energie liberate ed i risultati pratici ottenuti, sfociano nello sviluppo di nuovi obiettivi, forse anche di una loro nuova qualità. Alla base di tali obiettivi si trova la scoperta di una visione personale della vita.

In questa nuova qualità di obiettivi si trova anche la discussione di un'etica per Coach.

L'etica personale vuole una risposta chiara a queste domande:

Ti sostiene/ti promuove

Mi sostiene/mi promuove?

Sostiene il tutto?

### I contenuti in dettaglio

- Sintesi dei principi essenziali dei seminari precedenti.
- Scoprire la visione personale della vita.
- Definire obiettivi, misure e passi.
- Il principio *aspirazione invece che pressione*. Essere un vortice positivo invece di seguire un obiettivo con pressione, la differenza tra la mentalità del vincitore e del perdente e la sua applicazione nel coaching.
- Lavorare per obiettivi nel coaching.
- Applicare i valori nel coaching.
- Etica per Coach.
- Prova di esame finale, il cui superamento permetterà poi l'emissione e consegna del diploma.
- Colloqui di feedback con i docenti.

### Obiettivo

I partecipanti hanno fatto un passo avanti importante nel loro sviluppo, hanno imparato tutto ciò che è necessario per un Coach professionista e hanno migliorato sé stessi e la propria competenza personale. Ora si tratta di una nuova partenza, di sapere chiaramente che cosa faccio da qui in avanti per realizzare il mio essere *coach* con l'aiuto di queste nuove capacità. Si tratta solo di acquisire attraverso la pratica e l'esperienza, la consapevolezza di saperlo fare!

## I docenti

### Daniele Bevilacqua

Porta al servizio dei suoi clienti e dei partecipanti alla FUTURE Coaching Academy una intensa e articolata esperienza di vita, che l'ha visto lavorare e vivere in quattro continenti diversi.

È stato due volte CEO: prima di una multinazionale americana all'estero, e poi in Italia di una impresa nel settore della comunicazione, esperienze strategiche e operative che gli permettono di comprendere bene le tematiche aziendali di organizzazioni a diversi livelli di complessità.

Ha operato nella consulenza di direzione ad altissimo livello, nella società europea leader nell'Executive Search. Successivamente si è interessato sempre più al tema del potenziale umano ed è attivo in prima persona nel settore da oltre 15 anni, dove ha anche curato una collana editoriale specializzata.

Dopo gli studi alla London School of Economics (B.Sc. Economics) e alla Harvard Business School (MBA) ha ottenuto una serie di certificazioni professionali fra cui: Professional Certified Coach (International Coach Federation). Master in Programmazione NeuroLinguistica (Istituto Italiano di Programmazione NeuroLinguistica). Professional Avatar Master (Star's Edge International). FUTURE Trainer (FUTURE Training Consulting Coaching).

Lavora con leader che vogliono ottenere cambiamenti significativi e sostenibili come Executive e Team Coach, Trainer e facilitatore di executive retreats. Si occupa particolarmente di tematiche connesse a leadership, transizioni, visione e missione, allineamento personale ed organizzativo, innovazione e creatività. Si trova particolarmente a proprio agio in progetti multiculturali e lavora in tre lingue.

È membro del Comitato Direttivo di ICF Italia e Presidente Eletto.

## Massimiliano Cardani

Coltiva da sempre una grande passione: la ricerca della piena realizzazione di individui e organizzazioni attraverso lo sviluppo della consapevolezza dei loro potenziali, l'attenzione alla qualità della comunicazione, la definizione e il raggiungimento di obiettivi a vari livelli.

Fin dall'inizio della sua carriera ha lavorato come consulente di strategia e marketing, e in alcuni progetti è entrato in modo diretto in fasi delicate della vita delle aziende clienti anche in qualità di Temporary Manager. Ha trascorso lunghi periodi di specializzazione a Vienna e Colonia.

Partendo da un background corporate che lo ha portato a sviluppare l'attenzione al rapporto tra le scelte di business e organizzative di un'azienda e i risultati economici da essa conseguiti, arriva col tempo e l'esperienza a convincersi che gli ingredienti determinanti del successo di un'impresa sono la cura e l'espressione delle "qualità", i talenti (creativi, relazionali, organizzativi, tecnici ...) delle persone.

Unisce così la formazione alla consulenza e quasi in contemporanea inizia ad insegnare presso il MIP, il programma MBA del Politecnico di Milano, e presso la Facoltà del Design dello stesso Politecnico, dove è stato per diversi anni impegnato nella docenza nel corso di Marketing Industriale. Il suo percorso lo porta quindi a sintetizzare le sue competenze professionali verso le sue "origini motivazionali": aiutare le persone a esprimere il meglio di sé.

Integra nel suo approccio professionale strumenti fondamentali quali il counseling, formandosi sulle teorie di Carl Rogers e della psicologia umanistica, presso l'Istituto dell'Approccio Centrato sulla Persona, e il coaching, diplomandosi presso la scuola FUTURE e continuando negli anni a coltivarne la filosofia di base e la conoscenza dei metodi caratteristici.

Oggi opera sia come coach personale e aziendale, sia come formatore e consulente per aziende e istituzioni su temi comportamentali, di marketing e strategia.

È fondatore di DirezioneFuturo, network di professionisti impegnati nella ricerca e nell'offerta di servizi innovativi per lo sviluppo personale e aziendale, in stretta collaborazione con FUTURE Coaching Academy Italia, di cui è anche partner, su progetti di potenziamento individuale e di trasformazione organizzativa.

Ciò che offre ai partner con cui lavora, a livello individuale, come di gruppo o team, è una profonda comprensione delle dinamiche interpersonali e organizzative e dei meccanismi di crescita e di cambiamento, che applica anche personalmente nella propria vita con metodi che ama rinnovare e arricchire in continuo.

Laurea in Economia alla Bocconi di Milano.

Coautore del libro "Business Coaching – Una tecnica per migliorare le performance aziendali (Ipsoa, giugno 2008).

Certificato PCC (Professional Certified Coach) dall'International Coach Federation (USA), è attualmente Area Leader per il Nord Italia e membro del Comitato Direttivo di ICF Italia.

### **Anita Hussl-Arnold**

FUTURE Master Coach, Trainer and Consultant

Master Certified Coach ICF (MCC)

Opera da oltre 15 anni nell'ambito del coaching e training. Le sue specialità sono Executive Coaching, team development, leadership e formazioni sulla creatività per top executive.

Basata in Austria, Anita è uno dei coach di maggiore esperienza nelle nazioni di lingua tedesca. Gestisce la propria azienda di coaching da 18 anni, dirige un training di coaching certificato ACTP di 3 anni, è Responsabile della FUTURE Coaching Academy International, accompagna coach certificati nel proprio percorso verso una pratica professionale, e offre il proprio contributo in vari comitati della International Coach Federation.

Lavora con clienti corporate in aziende globali tecniche e finanziarie, con uomini politici e governi locali, industrie regionali, così come con professionisti come artisti ed architetti. L'esperienza che ottiene lavorando con così tanti leader in campi diversi la rende un coach ispirato, saggio e dal cuore aperto che è in grado di risolvere problemi in modo nuovo, creativo ed efficiente.

La sua prima laurea è stata nel campo dell'Education Management. Unitamente alla sua vasta esperienza di Coaching, Training e Counselling di grandi organizzazioni, Anita ha esaminato in profondità i temi e le sfide dello sviluppo educativo, della profittabilità del coaching e dell'accompagnamento olistico del mondo aziendale.

## Alessandra Riva

Coach e Trainer formata presso l'Accademia FUTURE Training-Beratung Coaching è membro ACC dell'International Coach Federation.

Nel 2003 inizia la sua collaborazione con professionisti impegnati nel settore dello sviluppo delle risorse umane e partecipa con la società Coaching & Coaching a progetti che coinvolgono realtà aziendali a diversi livelli.

Dal 2005 al 2008 coopera con la società Svizzera Waterleaf Coaching & Consulting diventando socia e Country Manager Italia. Questa esperienza la porta a partecipare in progetti che coinvolgono società di livello internazionale (Distico Sa del gruppo Swatch, Swisscom, Ferrovie svizzere, Università di Lugano, etc.) sviluppando una grande esperienza professionale in ambito aziendale.

Dal 2009 collabora in veste di Associate con ACCOMPLI GROUP, società di consulenza americana specializzata nella "gestione del cambiamento".

Si presenta inoltre come libera professionista, offrendo il suo supporto per la progettazione e gestione di programmi di training e di coaching rivolti allo sviluppo delle risorse umane aziendali.

Organizza e tiene corsi mirati all'accrescimento della cultura d'impresa. Tiene seminari specifici per la forza vendita con l'obiettivo di sviluppare le potenzialità del singolo per raggiungere l'eccellenza. In particolare, in ambito aziendale e professionale offre:

- Coaching individuale per dirigenti d'azienda, imprenditori e liberi professionisti, mirato alla valorizzazione delle risorse esistenti e rivolto al raggiungimento degli obiettivi desiderati.
- Team Coaching, per la definizione di obiettivi di team gestendo le complessità.
- Supporto durante Team Building outdoor contribuendo con il suo knowhow ad integrare l'esperienza motivazionale nella vita professionale, rafforzando lo spirito di squadra.
- Affiancamento durante l'operatività per offrire feedback e mentoring rivolto al miglioramento delle prestazioni;
- Sviluppo di progetti personalizzabili in ambito aziendale, focalizzati al raggiungimento degli obiettivi dell'azienda stessa.
- Seminari indirizzati allo sviluppo delle competenze negli ambiti: Vendita, Leadership, Gestione del Team, Public Speaking, Moderazione e Formazione Coach, tutti realizzati secondo il metodo FUTURE.

Ogni suo intervento è contraddistinto da incisività ed efficacia, caratteristiche con cui affronta ogni tema. Ama le sfide e la sua soddisfazione più grande sta nel dimostrare al cliente più scettico il risultato raggiungibile, anche in termini di fatturato, investendo sulla persona.

La sua capacità di costruire rapporti di reciproca stima e collaborazione nelle relazioni, unita ad una profonda comprensione delle situazioni e delle persone con cui si relaziona, le permette di essere efficace nei suoi interventi, favorendo lo sviluppo di progetti per il raggiungimento degli obiettivi prefissati.

## Wolfgang Stabentheiner

Ha fondato il FUTURE Coaching, l'approccio al coaching utilizzato dalla maggior parte dei Master Coach ICF (International Coach Federation) che operano nelle aree di lingua tedesca e da moltissimi coach in tutta Europa.

Ha ideato il metodo FUTURE, un metodo assolutamente indipendente di condurre i seminari: essenziale e al contempo concreto e orientato all'applicazione pratica, volto a sostenere e incentivare il singolo individuo e, contemporaneamente, utile e vantaggioso per una collaborazione atta a sviluppare e fare progredire la formazione, intensivo e al tempo stesso rilassante, fonte di forza ed energia.

Ha sviluppato training e corsi di formazione di coach, leadership, cultura aziendale, management teams, vendita, sanità ed ambito sociale.

Ha accompagnato aziende e top manager, trainer e responsabili dello sviluppo del personale:

- gruppi di fama e valenza mondiale, quali Siemens, BMW, Daimler-Chrysler-Bank, Swarovski,
- importanti medie imprese leader nei rispettivi mercati di riferimento
- mondo della politica
- Pubblica Amministrazione
- mondo ecclesiastico
- ambito universitario
- campo sociale e sanitario

Dal 1990 ha personalmente formato centinaia di coach.

## Informazioni pratiche

### Struttura generale del corso

FUTURE ti propone un'opzione che nessun'altro offre. Il corso inizia con un seminario di Introduzione della durata di 3 giorni, in cui sperimentare direttamente la validità della formazione e se il Corso per Professional Coach è in sintonia con te e con il tuo scopo. Uno degli obiettivi è proprio quello di aiutarti a capire se questa è veramente la formazione giusta per te, quella che vuoi liberamente scegliere di frequentare.

Il seminario di Introduzione costituisce in ogni caso un'unità completa che ti mette a disposizione una serie di strumenti utilissimi per migliorare la qualità della tua vita personale e professionale e da cui potrai trarre ispirazione e motivazione.

Il resto del corso si articola in 19 giorni suddivisi in 6 moduli. L'intervallo fra ogni modulo è di circa 4 settimane. Ogni modulo si svolge in tre giorni (giovedì, venerdì e sabato) eccettuato quello della Contemplazione che ne dura quattro (da giovedì alla domenica).

### Costi

Introduzione (Modulo unico): € 600,00 + Iva 20%

Corso base (Modulo 1-6): € 4.580,00 + Iva 20%

Saranno forniti materiale didattico e documentazione relativi ad ogni modulo e, se necessario, assistenza telefonica fra i moduli.

Le spese di vitto e alloggio sono a carico dei partecipanti e devono essere saldate direttamente in albergo.

### Luogo di svolgimento

Il corso si svolge in un hotel quattro stelle sul Lago Maggiore, scelto per ottimizzare i risultati del lavoro da svolgere e anche in base alla facile raggiungibilità sia in treno che in auto. L'hotel si affaccia sul lago ed è circondato da un grande parco. È dotato di piscina all'aperto. Per i partecipanti Future è stato concordato un prezzo agevolato.

Hotel Villa Carlotta  
 Via Sempione, 121/125  
 28832 Belgirate (VB)  
 Lago Maggiore  
 tel. 0322-76 461  
 0322-77 696  
 fax. 0322-76 705  
 e-mail: [villacarlotta.vb@bestwestern.it](mailto:villacarlotta.vb@bestwestern.it)  
 sito: [www.bestwestern.it/villacarlotta\\_vb](http://www.bestwestern.it/villacarlotta_vb)

### Condizioni del contratto

Il Corso per Professional Coach può essere prenotato separatamente come seminario d'Introduzione (modulo unico) e poi come blocco completo (6 moduli tutti insieme), oppure i 7 moduli complessivi prenotati in un'unica soluzione.

Dopo la prenotazione verrà inviata una lettera di informazioni e la bozza di fattura. Il posto al seminario è assicurato dal saldo della fattura, che verrà emessa contestualmente al ricevimento del pagamento.

La tariffa del seminario comprende i costi di tutti i singoli seminari, il materiale didattico e, all'occorrenza, assistenza telefonica fra i moduli. Non sono inclusi i costi di vitto e alloggio che vanno pagati direttamente all'Hotel.

In caso di disdetta entro 30 giorni dalla data d'inizio del primo modulo, sarà pagata una penale di 100 euro per diritti di segreteria. In caso di disdetta entro 15 giorni dalla data d'inizio sarà applicata una penale del 50% sul costo totale, oltre questo termine la penale sarà del 100%. Per ovviare all'applicazione delle penali è possibile presentare un nuovo partecipante quale sostituto.

## Date dei corsi

Il Corso per Professional Coach FUTURE si svolge in due edizioni diverse ogni anno, che iniziano rispettivamente in primavera ed in autunno. I corsi hanno luogo al raggiungimento del numero minimo di partecipanti:

- 6 persone per il modulo Introduttivo
- 10 persone per blocco completo del corso (i seguenti 6 moduli).

In caso di mancato raggiungimento del numero minimo, le quote di partecipazione versate saranno totalmente rimborsate.

Tutti i moduli del corso iniziano alle ore 10:00 del primo giorno (giovedì) per terminare alle ore 17:00 dell'ultimo (sabato). Il modulo della Contemplazione è l'unica eccezione a questa regola svolgendosi in quattro giorni. L'inizio è come sempre alle 10:00 di giovedì mattina e la fine alle 17:00 di domenica.

Per avere maggiori informazioni o per l'iscrizione contattare:

Daniele Bevilacqua, Direttore Operativo

FUTURE Coaching Academy Italia

piazza Duse 1 - 20122 Milano

tel. +39 02 9288 6420

fax +39 02 9288 6421

email: [daniele@futurecoaching.it](mailto:daniele@futurecoaching.it)

sito italiano : [www.futurecoaching.it](http://www.futurecoaching.it)

sito internazionale: [www.future.at](http://www.future.at)



[info@futurecoaching.it](mailto:info@futurecoaching.it)  
[www.futurecoaching.it](http://www.futurecoaching.it)