FUTURE®
COACHING ACADEMY

Trova i tuoi clienti di coaching

Dall'abbondanza interiore al successo professionale

Trova i tuoi clienti di coaching

Il coaching, che sia orientato ai singoli o alle organizzazioni, è indubbiamente una professione arricchente e stimolante. I dati a livello globale confermano che sono sempre più le persone che si dedicano a questa attività.
Il primo requisito per essere coach è seguire una solida formazione di base, per poi nel tempo investire per sviluppare la propria professionalità e le proprie competenze.

Ma questo è sufficiente per avere successo come coach professionista?

In verità, no. L'International Coach Federation, la più grande associazione professionale al mondo di coach, definisce il coaching: "Una partnership con i clienti ..."

E allora come trovare clienti?

Le informazioni disponibili mostrano che una notevole percentuale di coloro che desiderano intraprendere la professione, pur avendo seguito una formazione che trasmette le competenze di coaching non riesce ad avere successo e abbandona questo proposito.
Chi si è affermato da diversi anni sul mercato sostiene che la chiave per il successo sta nel sviluppare un proprio approccio flessibile e ragionato nell'acquisizione dei clienti, basato su uno stato interiore di abbondanza.
Il training **Trova i tuoi clienti di coaching** è l'offerta che la FUTURE Coaching Academy ha creato per supportare i coach rispetto a questa esigenza.

A CHI SI RIVOLGE

Questa programma si rivolge a tutti i coach (in formazione o già professionisti) che desiderano impostare il processo di sviluppo di un portafoglio clienti per avviare o consolidare la propria professione.

© FUTURE Coaching Academy Italia

LE BASI DEL SUCCESSO PROFESSIONALE

Il coaching, affinché sia sostenibile nel tempo, deve essere vissuto anche come un business. Certamente lo si può considerare una "missione" oppure "uno scopo profondo", questo è importante, ma l'agire solo sulla base di una vocazione può portare al fallimento.
L'acquisizione dei clienti diventa pertanto un elemento essenziale per lo sviluppo di un business sostenibile. Tuttavia, molti coach non riescono in questo. *Come mai?*

L'analisi che abbiamo condotto, basata sui molti anni della nostra presenza sul mercato tanto come coach che come formatori di coach nuovi e meno nuovi, ci ha portato ad individuare tre aspetti che, individualmente o in combinazione, portano all'insuccesso:

1. Il coach si mette sul mercato da una posizione interiore deficitaria, focalizzandosi su ciò che a suo giudizio gli manca: esperienza, competenze avanzate di coaching, clienti, strumenti, abilità commerciali ... Conversamente, non si rende veramente conto di ciò che già ha, e pertanto non riesce a valorizzarlo.
2. Il coach spesso prova un'avversione mentale e/o emotiva al tema della vendita, da *non sono un venditore* a *non so come si fa* fino ad arrivare a *non voglio vendere*. Questo trova le sue radici in una profonda incomprensione di come avvenga realmente il processo etico di vendita del coaching, che porta a soluzioni *win/win* per cliente e coach entrambi.
3. Il coach non sviluppa chiare priorità e un vero piano di azione che sottintenda alle iniziative promozionali da intraprendere. Ciò che avviene quindi è che le sue azioni mancano di focalizzazione, non rispettano le priorità operative, sono spesso disallineate o addirittura più velleitarie che ragionate.

È pertanto necessario che chi vuole davvero sviluppare una professione, crei uno stato di abbondanza interiore innanzi tutto verso se stesso e le proprie risorse esistenti, per poter andare fiduciosamente sul mercato. Questo facilita la creazione di un semplice, chiaro e ragionato piano di azione per offrire valore al cliente, che permette di apprendere via via dall'esperienza ed integra gli apprendimenti nella propria offerta, nel rispetto di tempi e aspetti economici.

Così si arriva allo sviluppo di un business di successo!

I CONTENUTI DEL SEMINARIO

1. Comprendere i propri punti di forza
    - Integrazione del lavoro a casa propedeutico al seminario
    - convinzioni rafforzanti e limitanti
    - diversità e storie di successo

© FUTURE Coaching Academy Italia

2. Consapevolizzare il valore che si può offrire al cliente
   - dati sul mercato del coaching
   - professionista o imprenditore?
   - come un potenziale cliente effettua la sua scelta

3. Orientarsi verso le tipologie di clienti più "giuste" per sé
   - livelli di relazione
   - entrare in risonanza
   - partire dalle risorse già esistenti

4. Fare propri i principi di una vendita etica (win/win)
   - cambiare paradigma per agire senza pressione
   - una vera partnership
   - creare valore soddisfando i bisogni

5. Stabilire un piano di azione
   - una visione realistica su aspetti economici e di tempistica
   - ottenere un appuntamento col potenziale cliente e gestirlo al meglio
   - i primi passi pratici, operativi e promozionali

RISULTATI ATTESI

Il seminario si basa su un approccio fortemente esperienziale, che prevede esercitazioni dirette dei contenuti didattici, simulazioni, condivisioni in gruppo e narrativa di esperienze personali dei Trainer.

Come parte integrante del seminario verrà assegnato un lavoro preparatorio di circa 4-6 ore, allo scopo di generare materiale da utilizzarsi in aula. *In mancanza di questa preparazione, i benefici derivanti dal seminario saranno necessariamente ridotti.*

I risultati attesi includono:

- Analisi e comprensione dei propri punti di forza utili allo sviluppo del business
- Definizione di un chiaro obiettivo professionale
- Individuazione dei propri clienti ideali
- Costruzione di un piano di azione concreto
- Acquisizione della struttura del colloquio di vendita etico ed efficace
- Capacità di analizzare i bisogni del possibile cliente
- Competenza nello sviluppare la proposta per un progetto di coaching

© FUTURE Coaching Academy Italia

L'APPROCCIO FUTURE

Questo percorso è stato sviluppato secondo il metodo FUTURE, nato oltre due decenni fa e in continua evoluzione. Il metodo si basa su alcuni principi chiave:

- la centralità dell'individuo
- lo sviluppo dell'unicità (forze e talenti) sia del coach che del coaching partner
- la creazione di un ampio flusso (dare / ricevere) verso gli altri ed il mondo
- l'orientamento a favorire il successo, personale e professionale, di chi segue le nostre formazioni

© FUTURE Coaching Academy Italia

I TRAINER

Daniele Bevilacqua, PCC
Credenziale PCC (Professional Certified Coach) della International Coach Federation, porta al servizio dei suoi clienti e dei partecipanti ai corsi 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 nella società europea leader nell'Executive Search. Successivamente si è interessato al tema del potenziale umano ed è professionalmente attivo nel settore da 20 anni.

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. Ha un interesse specifico nelle tematiche di leadership, transizioni, allineamento personale ed organizzativo, innovazione e creatività. Si trova particolarmente a proprio agio in progetti multiculturali e lavora in tre lingue.

È stato Presidente 2011 di ICF Italia, chapter italiano della International Coach Federation, di cui ora è Responsabile del Comitato Etica.

Alessandra Riva, PCC
Professional Coach formata presso l'Accademia FUTURE Training-Beratung Coaching nel 2003 e membro PCC dell'International Coach Federation.

Per circa un decennio svolge attività in proprio nel settore del coaching e della formazione in Italia, maturando una grande esperienza in progetti sviluppati in ambito aziendale e professionale.

La sua lunga esperienza come executive coach e training le permette di vantare clienti, aziende e persone, di alto profilo nazionale ed internazionale ai quali offre la sua professionalità.

© FUTURE Coaching Academy Italia

Nel 2011 Fonda Àvalore srl, con l'obiettivo di sostenere i clienti nei processi di transizione e nello sviluppo della leadership e del talento individuale, mettendo loro a disposizione una struttura capace di gestire progetti di coaching e training articolati mantenendo alta qualità nei risultati.

Partner della FUTURE Coaching Accademy, si fa promotrice del metodo FUTURE in Italia insieme a Daniele Bevilacqua e a Max Cardani, offrendo percorsi di formazione rivolti a professionisti del settore. Nello specifico porta la sua competenza ed esperienza come trainer in alcuni dei percorsi proposti dall'Academy.

Laureata al Politecnico di Milano successivamente acquisisce le seguenti certificazioni: Professional Certified Coach (International Coach Federation); FUTURE Trainer (FUTURE Training Consulting Coaching); Diksha Giver (Oneness University).

INFORMAZIONI LOGISTICHE

Data e luogo
Date: 6-7 aprile 2017, Milano
Luogo: Interno23, Viale Piceno 23, Milano (raggiungibile con il Passante ferroviario (S1 S2 S5 S6 e Passante) fermata Dateo, oppure in Bus 92 fermata Viale Piceno oppure Bus 54/61 fermata Indipendenza Dateo.

Quota di partecipazione
Quota piena iscrizione € 610 + IVA (totale € 744,20) da saldarsi entro il 22 marzo 2017, data di chiusura delle iscrizioni.
Quota ridotta con promozione **Early Bird** da saldarsi entro il 23 gennaio 2017:
€ 550 + IVA (totale € 671,00).

Sconti
FUTURE Alumni Quota piena iscrizione € 550 + IVA (totale € 671,00) da saldarsi entro il 22 marzo 2017, data di chiusura delle iscrizioni.
FUTURE Alumni Quota ridotta con promozione **Early Bird** da saldarsi entro il 23 gennaio 2017:
€ 450 + IVA (totale € 549,00).

Iscriviti con un amico Se ti iscrivi simultaneamente ad un amico che non è presente nel database FUTURE, entrambi beneficerete del 5% di sconto sulla quota di partecipazione applicabile sopra.

Chiusura iscrizioni
Le iscrizioni saranno confermate in ordine di arrivo del pagamento, fino al raggiungimento del numero chiuso. In caso di mancato svolgimento del corso, le quote di partecipazione versate saranno totalmente rimborsate.

© FUTURE Coaching Academy Italia

Informazioni

Il costo di partecipazione copre la frequenza al corso e il materiale didattico. Eventuali spese di viaggio, vitto e alloggio sono a carico dei partecipanti.

Ogni ulteriore iscritto può cancellare la propria partecipazione fino a 15 giorni prima della data di inizio, ricevendo il rimborso completo di quanto versato. Se la disdetta avvenisse successivamente tratterremo l'intera quota, a meno che introduciate un altro partecipante al vostro posto.

Ai partecipanti verrà rilasciato un certificato di partecipazione. La partecipazione ad un modulo è valevole per 16 CCE (Resource Development) presso la International Coach Federation.

Bonus
Alla fine del corso i partecipanti a **Trova i tuoi clienti di coaching** avranno diritto all'acquisto di un pacchetto di 8 ore di Mentorship con uno Trainer italiani della FUTURE Coaching Academy, alla tariffa speciale di € 1.000 + IVA, da utilizzarsi entro un anno.

Definiamo così la Mentorship: il cliente entra in una partnership di apprendimento e crescita orientata all'avviamento e sviluppo della professione del coach, ove il coach senior offre guida, sostegno, modellamento e quant'altro venga concordato, incluso coaching se appropriato.

Per informazioni ed iscrizioni
Roberta Longoni
Coordinamento Logistico
FUTURE Coaching Academy Italia
cell. +39 338 543 3879
roberta@futurecoaching.it
www.futurecoaching.it

© FUTURE Coaching Academy Italia

info@futurecoaching.it
www.futurecoaching.it