



IN Coach Academy di Roberto Ferrario
Corso © NSL Coaching , riconosciuto da ICF per la richiesta di accreditamento ACSTH

The Management School of Coaching –dal 2003
per la richiesta di accreditamento ACSTH



www.robtoferrariocoach.it
IL COACHING ONLINE SEMPLICE ED EFFICACE

DOCENTE: Roberto Ferrario: Coach e Consulente di direzione senior in processi formativi per il management Trainer Coach dei Top Manager dal 2004

Dopo una intensa esperienza di 15 anni come Manager (Marketing e HR) in 4 aziende multinazionali, ha ricoperto l'ultimo incarico come Direttore Formazione Commerciale di Citroen Italia fino al 2003 . Tra il 2004 e il 2007 ha condotto oltre 800 h di coaching per circa 300 quadri e dirigenti Fiat. Roberto Ferrario è ora tra i più accreditati executive e corporate coach nel mondo delle imprese. Conduce coaching in 4 lingue : italiano, inglese , francese e spagnolo.

Coach accreditato ICF [International Coach Federation] dal 2006 **Trainer PNL** - certificato presso NLP University di R. Dilts.

Titolare e Direttore Didattico della scuola di coaching **IN Coach Academy** e della **scuola di Formazione ISIS Training** (entrambe con sede a milano / www.formazioneolistica.com) .

Ideatore del metodo di coaching © **NSL coaching** , basato sulla PNL e le Neuroscienze – **approvato da ICF [International Coach Federation] con qualifica ACSTH – Approved Coach Specific Training Hours**

Dal 2004 ha condotto 31 edizioni del corso NSL Coaching , avviando alla professione oltre 300 coach.

Formatore aziendale su tutte le competenze manageriali

- Oltre **5.000h di coaching** | **1.300 giornate di formazione** | rivolte a più di **10.000 persone** | appartenenti a oltre **150 aziende**
- Tra i clienti seguiti: Alcatel / Bosch / Citroen / Electrolux / Ferrari / Fiat / Fitness First / Generali Assicurazioni / H3G / INA / Linear - Unipol / L'Oreal / Loro Piana / Manpower / Nissan / Petronas / Peugeot / PPG / Publitalia / Reale Mutua / Riso Gallo / Sisal / Scuola Superiore della Pubblica Amministrazione / Zurich / Zucchetti

In ambito dirigenziale ha svolto docenze e coaching per:

- 13 aziende multinazionali e oltre 100 PMI | Scuola Nazionale della Pubblica Amministrazione | ALDAI: Ass Dirigenti Industriali | IDI: Istituto Dirigenti Italiani

Profili Social Network

Sito sul coaching : www.robtoferrariocoach.it Sito sulla formazione : www.formazioneolistica.com Blog: www.formazioneolistica.com/blog

Profili LinkedIn e Facebook / Pagina Facebook: robtoferrariocoach / Twitter : CoachFerrario





IN Coach Academy di Roberto Ferrario

The Management School of Coaching –dal 2003

Corso © NSL Coaching , riconosciuto da ICF per la richiesta di accreditamento ACSTH



Credits in strutture contact center : +20 organizzazioni serviti | 12 progetti | + 300 gg | + 1.000px formate

CLIENTE	TIPO DI INTERVENTO	PERSONALE
INA ASSITALIA	Tecniche di vendita Outbound	30 Consulenti commerciali
LINEAR	Tecniche di vendita telefonica IN BOUND e OUTBOUND	250 Operatori telefonici
	Team Coaching	14 Team Manager
	Customer Care	10 Operatori di Front Office
REALE MUTUA	Sviluppo abilità di leadership e negoziazione telefonica OUTBOUND	+80 Agenti
	Sviluppo abilità di customer care in chiave di Assistenza INBOUND	+50 - Personale back office
LA PIEMONTESE	Sviluppo abilità di leadership e organizzazione	+10 Agenti
GENERALI ITALIA	Team Building	9 - Personale interno di agenzia
	Tecniche di vendita OUBOUND	37 Consulenti commerciali di agenzie
	Coaching individuali	46 - Direzione / Personale interno / Consulenti commerciali
UNIPOL – PAS	Tecniche di negoziazione telefonica OUTBOUND e dal vivo	5 Assuntori di ramo
UNISALUTE	Tecniche di comunicazione e vendita telefonica IN BOUND e OUTBOUND	10 Operatori di call center
UNIPOL BANCA	Team Building Negoziazione telefonica Comunicazione Leadership	43 operatori 3 Team leader
CATTOLICA PREVIDENZA	Team coaching e tecniche di vendita dal vivo e OUTBOUND	35 agenti 3 Team Leader
CATTOLICA ASSICURAZIONI	Team coaching tecniche di vendita dal vivo e OUTBOUND	7 agenti
H3G	Tecniche di comunicazione e vendita telefonica IN BOUND e OUTBOUND	45 operatori telefonici
+ 10 clienti Manpower Formazione	Tecniche di comunicazione e vendita telefonica IN BOUND e OUTBOUND	+ 300 operatori telefonici





BASI DIDATTICHE

La Programmazione Neurolinguistica (PNL)

È un metodo didattico-esperienziale volto allo sviluppo delle abilità personali e professionali in chiave comunicativa, di autostima e di motivazione. Presupposto della PNL è la considerazione che ogni persona dal proprio punto di vista ha ragione. Per interpretare la ragione altrui occorre riuscire a vedere la realtà attraverso la sua mappa, mappa che è costituita dalla combinazione di linguaggio, sistema sensoriale e processi mentali. La PNL, attraverso tecniche che decodificano le mappe individuali, permette di sviluppare effettive abilità di comunicazione interpersonale. Abilità il cui buon uso prevede come risultati attesi: comunicare assertivamente, sviluppare un atteggiamento proattivo, instaurare collaborazioni costruttive all'interno dei team di lavoro.

La Psicologia Positiva

È la più recente e rivoluzionaria area della psicologia. La Psicologia Positiva ha modificato il tradizionale approccio: non indaga i problemi, si concentra sugli stati di benessere e di eccellenza. È una guida per persone che stanno bene, e che vogliono stare ancora meglio, seguendo il modello comportamentale di coloro che incarnano modelli di eccellenza.

M. Seligman è il creatore di questo metodo, ha analizzato il modo di vivere di persone "sane" e ne ha tratto una mappa valoriale e comportamentale che sta diventando un importante riferimento in molte aziende e in contesti privati.

L'Analisi Transazionale

Disciplina psicologica di ambito comportamentale che rileva le transazioni tra individui e ne utilizza le dinamiche per sviluppare i talenti dell'individuo. I modelli individuati dalla A.T., che hanno reso le dinamiche relazionali più consapevoli e migliorabili, sono i seguenti. I 5 atteggiamenti di base nelle relazioni [sforzo, dominio, compiacenza, perfezionismo, rapidità]. Le 3 modalità di interazione interpersonale basate sui rispettivi atteggiamenti di Bambino, Adulto, Genitore. I 4 schemi comportamentali che stanno alla base dello sviluppo dell'Autostima [io sono ok / tu sei ok]. I "Giochi" che si instaurano tra le persone e che portano il gruppo all'inefficienza. I "Copioni Comportamentali" che permettono di individuare punti di forza e di debolezza e attitudini professionali di ciascun individuo.

Le Neuroscienze

Aggiorniamo costantemente la nostra didattica integrando i moduli formativi con le più recenti scoperte in ambito neuroscientifico: funzionamento della mente umana, gestione delle emozioni, sviluppo della rapidità di azione

