



In collaborazione con:



Percorso di sviluppo professionale per Coach

Start Up del Coach

Come contattare e acquisire i miei primi... 50 Clienti!

“Start Up del Coach” è un percorso formativo altamente innovativo e costruito su una reale domanda di molti Coach: come utilizzare le competenze apprese ed esprimere la propria attitudine di Coach a livello di attività professionale?

Il percorso proposto si focalizza sulle tappe chiave che ogni Coach deve affrontare per costruire o rinforzare il proprio portafoglio Clienti.

I temi trattati sono sviluppati in modo da rendere rilevanti le implicazioni pratiche necessarie ai Coach per farsi conoscere dai potenziali Clienti, incontrarli in conversazioni nel Web e convertire il contatto in un programma di lavoro.

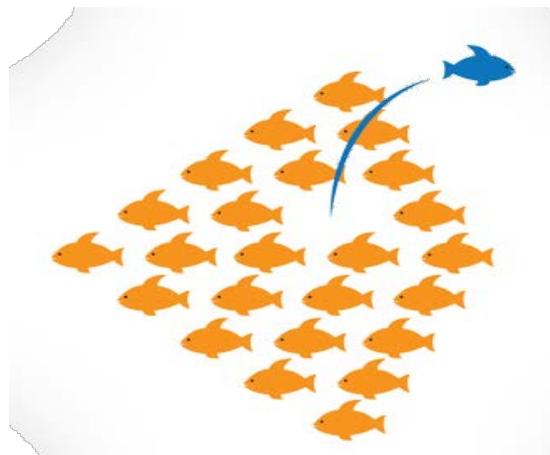
Proposta formativa

La proposta formativa completa è composta da 3 diversi momenti, frequentabili in successione oppure anche separatamente:

1. **Webinar** ► Chiavi operative per avviare la Professione
2. **Corso** ► Start-Up Tools: l'avvio della professione di Coach
3. **Affiancamento** ► Sessioni individuali con Mentor-Coach

Il percorso è dedicato a:

- Coach diplomati che desiderano dare avvio all'attività professionale.
- Coach professionisti che vogliono acquisire gli strumenti per sviluppare il proprio portafoglio Clienti e il proprio network professionale.



Responsabile didattico



Emilio A. Manzotti è Coach professionista della “Progettualità” con credenziale ACC (Associate Certified Coach) di ICF-International Coach Federation.

Ha ricoperto ruoli di responsabilità in ambito di Direzione Commerciale, Marketing e Brand Management, oltre che Operations, Risorse Umane e Organizzazione e, infine, come Direttore Operativo in molteplici settori, quali GDO, Fashion e Luxury, Ceramico e Bancario, a diretto riporto di Imprenditori e Amministratori Delegati, e con Fondi di Private Equity sia in ambito Nazionale che Internazionale.

La curiosità verso l'economia 2.0 lo ha portato a fondare BookTribu, StartUp nel mondo dell'Editoria digitale, e ad avviare **Business Athletics** (www.businessathletics.it) per supportare Persone e Imprese, in particolare StartUp, ad affrontare tematiche legate alla

Performance, all'Evoluzione e alla Crescita. È Business Partner di StartUp innovative.

Profilo completo alla pagina: <http://www.incoaching.it/emilio-a-manzotti/>

Di seguito il programma:

WEBINAR (Cod. W2)



Numero chiuso: max 30 persone

- Mercoledì 07/06/17
- Orario: 19.00-20.30

"Chiavi operative per avviare la Professione"

Modulo introduttivo alle fasi di avvio di un progetto di impresa che fornisce una panoramica degli obiettivi costitutivi di un progetto di avvio professionale, integrando i temi di sviluppo personale con la progettualità di impresa.

Il Webinar è utile anche a valutare e scegliere come proseguire nel percorso formativo sulla base delle 2 successive proposte.

Il costo di partecipazione al Webinar (W2) viene
SCONTATO INTERAMENTE
per iscrizioni al Corso Aula + Webinar (C1)
o all'Affiancamento Individuale (A1)

CORSO Aula + Webinar (Cod. C1)



Numero chiuso: max 15 persone

A. Corso in aula (2 giornate)

- Sede: Bologna c/o Hotel "I Portici" (a 200mt dalla Stazione F.S.)
- 1°gg: Sabato 17/06/17
- 2°gg: Domenica 18/06/17

Orario: 9.00-18.00

+

B. Corso Webinar (3 incontri)

- 1° incontro: Giovedì 22/06/17
- 2° incontro: Giovedì 29/06/17
- 3° incontro: Giovedì 06/07/17

Orario: 19.00-21.30

"Start Up Tools: l'avvio della Professione di Coach"

Modulo formativo incentrato su contenuti – strumenti – metodologie volto a riprendere ed approfondire attraverso attività pratiche i temi introdotti nel Webinar, per lo sviluppo del Personal Branding e per la definizione del Piano d'Azione personale mirato all'acquisizione della propria Clientela, attraverso:

A. Corso in aula (2 giornate di 8 ore cad.)

1. Individuazione dei motivi personali che portano ad agire come Coach, utilizzando una chiave di interpretazione nuova e originale, finalizzata all'emergere degli elementi distintivi utili al proprio Personal Brand.
2. Declinazione dei propri "Superpoteri", identificare il Target dei Clienti e redigere il Piano di Marketing.
3. Stesura del Business Plan per l'avvio della propria attività professionale, bilanciando correttamente razionalità e intuizione fino alla progettazione del Piano Operativo.

+

B. Corso Webinar (3 incontri di 2,5 ore cad.)

4. Acquisizione delle competenze di base per l'utilizzo dei principali canali Social, al fine di creare valore attraverso criteri di scelta che consentano di rendere efficace il Piano di Marketing individuato ottimizzando costi e impiego di risorse... tra cui il proprio tempo!

I Partecipanti verranno stimolati a dare voce alle proprie risorse e potenzialità, a tradurle in un Piano di Azione e a darvi supporto tramite azioni di Webmarketing attraverso il seguente programma didattico:

- La mia "Vocazione": perché i Clienti dovrebbero rivolgersi a me?
- Il mio "Brand": a chi e come comunico il mio "perché"?
- Il mio "Business plan": come avvio e gestisco la mia attività professionale?
- Io e "Internet": come mi faccio trovare nel Web?

AFFIANCAMENTO INDIVIDUALE (Cod. A1)



"Definizione dell'auto-progetto di sviluppo professionale"

Percorso di 6 ore da svolgersi attraverso sessioni "one-to-one" via Skype (date da concordare), volto ad accompagnare l'interessato nella redazione del proprio progetto di sviluppo professionale con il supporto di Emilio A. Manzotti, Mentor-Coach specializzato nell'avvio di progetti di Autosviluppo e di Impresa.



Info & Contatto

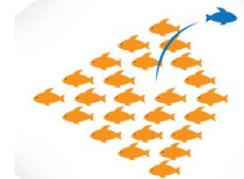
Dott.ssa Silvia Aguzzi

TM: +39.346.3224630 / Fax: +39.071.975.2020 /

Email: segreteria@incoaching.it / www.incoaching.it/start-up-del-coach/

Modulo di iscrizione

Iscrizioni aperte fino al raggiungimento del numero massimo previsto da ciascun Modulo



1. Compilazione e firma del presente modulo di iscrizione.
2. Pagamento a saldo con bonifico bancario sul conto IBAN: IT 09 W 05387 21300 000002264301 intestato a INCOACHING® S.r.l. all'atto della conferma di iscrizione. Causale pagamento: **INDICARE CODICE/I CORSO/I**
3. Invio del presente **modulo di iscrizione** compilato e firmato insieme alla **ricevuta di pagamento** via email a segreteria@incoaching.it o fax al n°071-9752020.
4. Ad iscrizione avvenuta seguirà regolare fattura.

Nome e cognome: _____ Data di nascita: _____

Codice fiscale: _____ P.Iva: _____

Email: _____ Cellulare: _____

Modalità di conoscenza del corso: _____ Coach: SI – NO

Dati per eventuale fatturazione aziendale: _____

Quotazioni e iscrizioni

| WEBINAR (Cod. W2) Durata: 1,5 ore Max: 30 partecipanti | CORSO AULA + WEBINAR (Cod. C1) Durata: 2 giornate in aula + 3 webinar Max: 15 partecipanti | AFFIANCAMENTO INDIVIDUALE (Cod. A1) Durata: pacchetto di 6 ore di sessione totali |
|--|---|--|
| Indicare la scelta con "X": [] Cod: W2 (Mer.07/06/17) | Indicare la scelta con "X": [] Cod: C1 | Indicare la scelta con "X": [] Cod: A1 |
| Prezzo listino <ul style="list-style-type: none">• € .150+Iva (€ .183,00 Iva inclusa) Prezzo socio ICF-AICP-SCP <ul style="list-style-type: none">• € .120+Iva (€ .146,40 Iva inclusa)• N° socio: _____ * Prezzo Diplomi INCOACHING® * <ul style="list-style-type: none">• € .90+Iva (€ .109,80 Iva inclusa) | Prezzo listino <ul style="list-style-type: none">• € .750+Iva (€ .915,00 Iva inclusa) Prezzo socio ICF-AICP-SCP <ul style="list-style-type: none">• € .620+Iva (€ .756,40 Iva inclusa)• N° socio: _____ * Prezzo Diplomi INCOACHING® * <ul style="list-style-type: none">• € .520+Iva (€ .634,40 Iva inclusa) | Prezzo listino <ul style="list-style-type: none">• € .880+Iva (€ .1073,60 Iva inclusa) Prezzo socio ICF-AICP-SCP <ul style="list-style-type: none">• € .780+Iva (€ .951,60 Iva inclusa)• N° socio: _____ * Prezzo Diplomi INCOACHING® * <ul style="list-style-type: none">• € .680+Iva (€ .829,60 Iva inclusa) |
| Il costo di partecipazione al Webinar (W2) viene SCONTATO INTERAMENTE per iscrizioni al Corso Aula + Webinar (C1) o all'Affiancamento Individuale (A1) | Prezzo Speciale* <ul style="list-style-type: none">• Prezzo Webinar: _____ *• Prezzo Scontato: _____ * | Prezzo Speciale* <ul style="list-style-type: none">• Prezzo Webinar: _____ *• Prezzo Scontato: _____ * |

* In caso di dichiarazione mendace l'iscrizione del partecipante non verrà confermata e la quota pagata sarà restituita, salvo l'integrazione del pagamento pari all'importo mancante.

Annullamento corso. In caso di annullamento del Corso per qualsiasi motivo non imputabile all'iscritto, ivi compreso il non raggiungimento del numero minimo di iscritti, l'importo pagato dall'iscritto verrà interamente restituito.

Recesso dell'iscritto. Ai sensi degli artt. 49, 52 e 54 del D.Lgs. 206/2005, l'iscritto ha diritto di recedere dal contratto, senza indicarne le ragioni, entro 14gg. dalla avvenuta iscrizione al Corso. Per esercitare tale diritto di recesso, l'iscritto dovrà inviare espressa comunicazione scritta a segreteria@incoaching.it o via fax al n. +39 071.9752020 entro il predetto termine di 14gg.. A questo fine potrà utilizzare, senza tuttavia esserne obbligato, il modulo tipo di recesso contenuto nell'Allegato B al D.Lgs. 206/2005. Nel caso l'iscritto receda dal contratto entro il termine di 14gg. sopra indicato, gli sarà restituito l'intero importo pagato. Nel caso l'iscritto receda dal contratto oltre il termine di 14gg. sopra indicato, gli sarà trattenuto quale penale dall'importo pagato:

- Nessun importo nel caso di recesso scritto esercitato oltre 30gg. prima dell'inizio del Corso.
- € .150+Iva nel caso di recesso scritto al Corso esercitato tra 29gg. e 15gg. prima dell'inizio del Corso.
- € .300+Iva nel caso di recesso scritto al Corso esercitato tra 14gg. e 7gg. prima dell'inizio del Corso.
- L'intero importo pagato nel caso di recesso scritto esercitato entro gli ultimi 6gg. prima dell'inizio del Corso o a Corso già avviato.

Info privacy. Garantiamo che i dati personali verranno trattati con la massima riservatezza e sicurezza, ai sensi del D.Lgs 196/2003 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e nel pieno rispetto della normativa vigente.

Data: _____ Firma: _____