



**BUSINESS
ATHLETICS**
IDEE AI BLOCCHI DI PARTENZA



ALLENATI PER L'ECCELLENZA
The Institute for Coaching & NLP

Scenario

Il tasso di nascita di nuove StartUp in Italia è in continuo aumento con incrementi percentuali a **doppia cifra**. Perché?

Siamo in un momento storico in cui, proprio per le difficoltà economiche e l'emergenza occupazionale, l'attenzione si rivolge all'avvio di **nuove iniziative** di Impresa.

**E se
manca
l'Idea?**

Chi crede nella propria **competenza** si mette in gioco come **imprenditore** e **libero professionista**, sviluppando un'offerta di servizi dedicati al pubblico, persone e aziende.

Spesso l'entusiasmo e la motivazione iniziale si scontrano con la poca esperienza, la disponibilità di risorse e le tante cose da sapere generando ostacoli nel cammino verso il successo.

Per illuminare il percorso verso la realizzazione del tuo **progetto professionale**, di impresa e di **vita**, **Business Athletics** e **Allenati per l'Eccellenza** presentano:



start yourself UP
play your match

Presentazione del Progetto

Il successo di un progetto imprenditoriale dipende da due partite: dalla bontà del progetto da un lato e dal tuo entusiasmo e dalla tua motivazione dall'altro.

Business Athletics ti guida con passione ed esperienza nello sviluppo del tuo progetto imprenditoriale e di vita **rispettando la persona che sei e chi vuoi diventare**. Il risultato del progetto non dipende esclusivamente dalla genialità dell'idea, dal prodotto, dal prezzo o dal mercato, ma da molteplici fattori che se opportunamente combinati possono determinare la tua prima vittoria.

Tu sei uno di questi fattori!

La specializzazione di **Allenati per l'Eccellenza** nel Coaching professionale e nella programmazione neurolinguistica, permette di focalizzarti sul tuo stato interno per mantenere up l'entusiasmo e la motivazione allontanando eventuali sabotatori che sono pronti ad affossare anche il miglior progetto.

Insieme ti guidiamo in una formazione mirata, essenziale e personalizzata, frutto degli anni di esperienza in varie aree di business. Allo stesso tempo ti supportiamo verso il raggiungimento della meta grazie a tecniche di Programmazione Neurolinguistica e il Coaching.



target

- **StartUpper che desiderano dare avvio a un'attività imprenditoriale**
- **Persone interessate a iniziative di Autoimpiego**
- **Neo-imprenditori che hanno necessità di partnership nella ridefinizione del proprio progetto di Business**
- **Business Coach che vogliono acquisire gli strumenti per dare supporto ai loro Coachee su iniziative di impresa**

Profili bio

Emilio Alessandro Manzotti

È Coach professionista accreditato **ACC (Associate Certified Coach) della International Coach Federation**, e ICF-Instructor di un Programma ACTP. Si rivolge a Individui e Professionisti che hanno maturato la consapevolezza di ambire al raggiungimento della propria eccellenza individuale, professionale o imprenditoriale.

È il Coach della Progettualità.

Nel corso della sua carriera ha guidato la Direzione Commerciale, Marketing e Brand Management, oltre che Operations, Risorse Umane e Organizzazione.

Come Operating Director, membro del Comitato direttivo, ha partecipato a trasformazioni globali di imprese.

Ha avviato Business Athletics, società che da supporto a Persone, StartUp e Imprese, ad affrontare tematiche legate alla evoluzione, allo sviluppo e alla performance.

Marco Bigornia

Professional Certified Coach della ICF International Coach Federation, NLP Business Trainer della INLPTA International NLP Trainers Association, Reiss Profile Master, Mentor Coach di ICF.

Dal 2006 **Trainer Director di Allenati per l'Eccellenza e dello European Coaching & NLP Program**, l'unico corso al mondo di Coaching & PNL con la doppia certificazione internazionale come ACTP per ICF e in PNL con la INLPTA.



Programma - Modulo 1

Tutta la formazione si sviluppa su **3 moduli** composti da **3 webinar di 3 ore** ciascuno per un totale di **27 ore** a cui si aggiunge, alla fine di ciascun modulo, una sessione di Coaching individuale per un totale di **3 sessioni di Coaching**.

Imprenditorialità

Il primo modulo del seminario offre al Partecipante l'opportunità di svolgere una profonda riflessione sui motivi che lo portano ad avviare un'attività imprenditoriale, a conoscere gli elementi fondamentali per la sua strutturazione, fino a utilizzare **tecniche di creatività per generare ricchezza di opportunità** intorno all'Idea iniziale.

<p>La progettualità individuale</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Apertura alle Possibilità • Locus of Control • Learned Helplessness/Hopefulness 	<ul style="list-style-type: none"> • La Margherita delle Possibilità • I Sabotatori del successo 	<ul style="list-style-type: none"> • Strumenti di PNL per combattere i Sabotatori del successo
<p>La progettualità d'Impresa</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Stadi di sviluppo dell'iniziativa • Dall'idea alla Corporate Identity • Tecniche di Decision Making • Analisi PEST • Analisi SWOT 	<ul style="list-style-type: none"> • Formulazione obiettivi ben formati • I Valori che muovono la motivazione dall'interno verso l'esterno • Logica Cartesiana per le decisioni strategiche 	
<p>La creatività motore dell'idea</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proprietà intellettuale • Tecniche di Creatività • Creatività e PNL • Tecniche di visualizzazione 	<ul style="list-style-type: none"> • Walt Disney Strategy per alimentare la Creatività • La danza della Creatività 	

Programma - Modulo 2

Progettazione

Il secondo modulo sostiene il Partecipante nel **disegnare il proprio ruolo nell'organizzazione**, a comprendere le logiche di team in una StartUp, ad approfondire le metodologie di elaborazione e stesura di un **Business Plan**, bilanciando correttamente razionalità e intuizione.

<p>Ruolo e competenze</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Le Potenzialità • Le Motivazioni • I Superpoteri 	<ul style="list-style-type: none"> • La promessa di valore • Personal Brand Statement • Posizioni percettive 	<ul style="list-style-type: none"> • Formulazione mission individuale
<p>Il Team: founder, advisor, operativi</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Obiettivi di sviluppo professionale dei membri del Team • Completezza delle competenze necessarie allo sviluppo del progetto 	<ul style="list-style-type: none"> • La Responsabilità individuale e collettiva • La Cultura di Squadra • Qualità delle decisioni del Team 	
<p>Il Business Plan</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Un approccio intuitivo al BP • I concetti chiave del BP • Il BP fatto a pezzi • Business Model Canvas 	<ul style="list-style-type: none"> • Focus sui Clienti Target • La Road Map 	

Programma - Modulo 3

Costituzione

Il terzo modulo fornisce al Partecipante le **conoscenze di base per la Costituzione della Società**, inserendola nel contesto dello StartUp System Italiano. Il Neo-Imprenditore potrà approfondire tecniche utili alla stesura del proprio **Piano Operativo** che, unitamente al Business Plan, sarà il pilastro per la realizzazione del Pitch.

<p>La costituzione di Impresa</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lo Statuto • I Patti Parasociali • L'Accordo di Investimento • Clausole ricorrenti • Credibilità della compagine sociale • Apertura dell'Impresa a nuovi soci e investitori • Scenario dello StartUp System italiano
<p>Il piano operativo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tecniche: WBS • Tecniche: GANTT • Timeline: proiezioni del macro obiettivo e delle azioni nel futuro (pianificazioni)
<p>Il Pitch</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Chi voglio attrarre? • Cosa chiedo? • Cosa offro? • Valore Pre-money e Post-money dell'Impresa • Impostazione della contrattazione • Gli interlocutori: istituzioni/PMI/ Business Angels/VC



Calendario e Iscrizioni

Il corso copre l'arco di due mesi, **Ottobre e Novembre**.

Alla fine di ciascun modulo è prevista una **sessione di Coaching individuale** con ciascun partecipante.

Giovedì
dalle 18:30
alle 21:30

- 28 settembre
- 5 ottobre
- 12 ottobre
- 19 ottobre
- 26 ottobre
- 2 novembre
- 9 novembre
- 16 novembre
- 23 novembre

Costi

- 990 € + IVA prezzo di lancio invece di 1.400 € + IVA

Emilio Alessandro Manzotti

eamanzotti@businessathletics.it

mobile: 3343184015

<http://www.businessathletics.it/contacts/>

Marco Bigornia

info@bigornia-training.eu

mobile: 3475658687

<https://www.bigornia-training.eu/contatti/>

