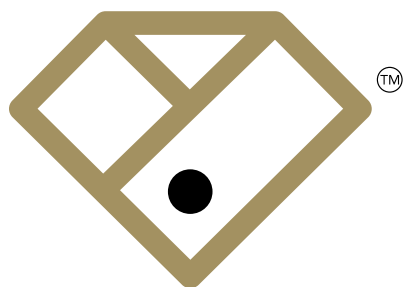


# PERCORSO DA LEADER

Il programma di Formazione Individuale  
per titolari d'azienda, dirigenti,  
responsabili, manager,  
quadri e professionisti



## **BUSINESS** FORMULA

DA PROFESSIONISTA A PROFESSIONISTA L'ESPERIENZA CHE ARRICCHISCE



## UNO STRUMENTO ESTREMAMENTE VALIDO PER AFFRONTARE LE PREOCCUPAZIONI E LE AMBIZIONI PROFESSIONALI È LA FORMAZIONE INDIVIDUALE.



Una realtà consolidata nei paesi anglosassoni con il nome di “Coaching” e fenomeno educativo in continua crescita. Riconosciuto, a livello internazionale, come lo strumento più efficace, più veloce e più sostenibile per creare lo sviluppo professionale e per il raggiungimento di risultati duraturi nel tempo.

Aiuta a individuare dove, cosa e come migliorare la propria performance nel business partendo dal CHI. Lo strumento della Formazione Individuale ha come valore aggiunto l'essere seguiti, passo dopo passo, da un “Manager Personale”. Un Docente preparato, con esperienza imprenditoriale, con cui poter condividere idee, progetti, situazioni stressanti, successi da raggiungere e da sviluppare. Un contesto ideale per accrescere la propria Leadership, per confrontarsi su punti di vista più produttivi, per migliorare la propria identità di ruolo, per ottimizzare l'organizzazione della tua impresa, per individuare possibilità da sfruttare, opportunità da cogliere e soluzioni da integrare.

Il piccolo imprenditore e il professionista sono nella sostanza la loro azienda; la loro attività è strettamente collegata alla loro identità e li rappresenta in tutti i suoi aspetti. Sono e impersonano la loro lo SPA.

**Per questo è importante accompagnare il processo attraverso strategie sia di business che personali.**

## **PERCORSO DA LEADER È RICHIESTO DA TITOLARI D'AZIENDA, DIRIGENTI, RESPONSABILI, MANAGER, QUADRI E PROFESSIONISTI CHE VOGLIONO UN SUPPORTO IN AREE COME:**

- Migliorare la propria intelligenza emotiva
- Aumentare la propria produttività professionale
- Fidelizzazione dei propri collaboratori
- Sviluppare nuove idee per nuovi segmenti di mercato.
- Affrontare nuove sfide o un rinnovo professionale
- Accrescere lo spirito imprenditoriale.
- Ottimizzare la comunicazione con clienti e collaboratori
- Gestire lo Stress
- Gestire e diventare padrone del proprio tempo
- Innovare i processi organizzativi
- 4 • Identificare i propri desideri, talenti e capacità
- Allargare la creatività e l'inventiva
- Creare congruenza tra obiettivi (valori) propri e obiettivi aziendali
- Raggiungere l'eccellenza, qual è la tua differenza che fa la differenza
- Riprendere in mano la propria carriera dopo la maternità o prolungata assenza
- Motivare e guidare i propri collaboratori al raggiungimento degli obiettivi aziendali
- Gestire con efficacia i propri superiori
- Trasformare il rischio di burn-out, di inadeguatezza
- Valutare quando vale la pena arrivare a compromessi con la propria vita personale





Il 78% dei responsabili d'azienda vuole passare più tempo in famiglia; il 50% afferma di essere troppo esaurito per fare altro che lavorare o dormire; il 30% si preoccupa perché ha perso il controllo della propria vita professionale; il 20% è sotto stress e non gode la vita. Tutto questo incide sulle prestazioni professionali o manageriali.

5

Secondo un comunicato stampa "Coaching at Work" del 16 Maggio 2002 del Chartered Management Institute and Campaign for Learning risulta che:

- L'80% dei manager afferma che avrebbero benefici dall'attività di Coaching sul lavoro e che il Coaching non è un'altra inutile invenzione che va di moda.
- Gran parte (96%) dei manager pensano che il Coaching dovrebbe essere esteso ad ogni Executive (coloro che decidono in una azienda), al di là del grado di anzianità;
- L'85% dei manager pensa che il principale valore del Business Coaching stia nell'elevare il morale della squadra.

Secondo la "Coaching Today Survey", HRD Show Londra Aprile 2002, dove i rispondenti all'inchiesta provenivano dall'area risorse umane, risulta che:

- L'86% dei responsabili delle risorse umane hanno un'opinione positiva sul business Coaching;
- L'86% delle imprese dei partecipanti all'inchiesta hanno proposto il Coaching e che, al momento dell'inchiesta, attività di business Coaching erano in atto nel 36% delle imprese stesse (aziende o organizzazioni di ogni dimensione).



6

Gli intervistati vedevano nelle seguenti aree gli effetti più positivi del Business Coaching:

- Un impatto positivo sugli aspetti non solo lavorativi, ma anche nella vita (96%);
- Un senso di responsabilità e ownership dei problemi e dei risultati ottenuti (85%);
- Evidenze che quanto appreso fosse stato messo in pratica (71%);
- Risultati positivi leggibili e quantificabili, spesso dimostrati sulla bottom-line dell'azienda anche sul lungo termine (62%).

Le 4 parole chiave più associate al business coaching (questionario chiuso) sono:

- Supportive (98%);
- Empowering (82%);
- Holistic (80%);
- Inspirational (77%).

Il talento è una moneta. È appurato che investire nel proprio talento è l'attività più redditizia che esista. L'economista George Psacharopoulos ha dimostrato che puntare sull'educazione genera profitti annui che vanno dal 10% al 25%. Anche Art Rolnick e Rob Grunewald, della Federal Reserve Bank di Minneapolis, hanno stimato che l'investimento sullo sviluppo del talento produce un ritorno economico del 16% annuale; in pratica, per ogni euro investito se ne ottengono otto. È impossibile raggiungere un alto tenore di vita senza possedere grandi capacità tecniche e trasversali.



# IL PROGRAMMA



Il programma **PERCORSO DA LEADER**, della durata di sei mesi, è gestito direttamente dal partecipante e guidato in prima persona dall'esperienza del docente Loris Comisso, si articola in tre moduli intrecciati fra di loro:

1. **QUESTIONARIO DI AUTOVALUTAZIONE  
E VALUTAZIONE A 360°  
(SELF-ASSESSMENT)**
2. **08 SESSIONI DI FORMAZIONE INDIVIDUALE  
+ 1 SESSIONE ORIENTAMENTO FORMATIVO  
E 08 SESSIONI DI FOLLOW UP TELEFONICO**
3. **VERIFICA DEI RISULTATI RAGGIUNTI**

**PERCORSO DA LEADER** è il programma di Formazione Individuale ideale per dirigenti, quadri e professionisti che vogliono diventare più efficaci come leader del proprio business e sentirsi meglio come esseri umani.

Il Programma è rivolto a chi ricopre posizioni di vertice e rappresenta un importante investimento per il management di consolidata esperienza che vuole sviluppare maggiore consapevolezza di sé, chiarezza di obiettivi, gestione dei collaboratori, conduzioni di negoziazioni con figure apicali e rapidità decisionale.

7

# METODOLOGIA

NELLO SPECIFICO IL PROGRAMMA È ARTICOLATO IN TRE FASI COSÌ STRUTTURATE:



## FASE QUESTIONARIO DI AUTOVALUTAZIONE E VALUTAZIONE A 360°

01

Il questionario presenta l'autovalutazione comportamentale del partecipante oltre alla valutazione comportamentale di almeno sei persone vicine - il capo, 3 colleghi, 3 collaboratori, un amico, il partner. Il report finale fa emergere, in modo chiaro e dettagliato, il livello di prestazione su specifiche aree di indagine: energia e vitalità, relazioni interpersonali, gestione delle avversità, autostima, sicurezza, capacità decisionale, creatività, concentrazione, razionalità, consapevolezza di sé, gestione del tempo, passione, impegno, etica, visione. In questa fase c'è anche un questionario prima del Percorso da Leader per verificarne le motivazioni intrinseche allo sviluppo professionale.

## FASE 08 SESSIONI DI FORMAZIONE INDIVIDUALE, 01 SESSIONE DI ORIENTAMENTO FORMATIVO E 07 SESSIONI DI FOLLOW UP TELEFONICO

02

Ogni mese, per 6 mesi consecutivi, il partecipante ha una sessione di Formazione Individuale della durata di 90 minuti e una sessione di Follow Up telefonico della durata di 10'/15'. Le sessioni saranno orientate dal risultato del questionario e nello specifico:

- ✓ Sui fattori che potrebbero limitare il successo personale e professionale;
- ✓ Sui fattori che generano un elevato valore aggiunto;
- ✓ Sui fattori critici sui quali è necessario focalizzare l'attenzione;

## FASE VERIFICA DEI RISULTATI RAGGIUNTI E RILASCIO ATTESTATO DI FREQUENZA

03

Al termine del programma verrà sottoposto nuovamente lo stesso questionario alle stesse 6 persone per verificare le aree di miglioramento e i progressi raggiunti dal partecipante. In alternativa un feedback con il docente sui risultati ottenuti





## IL DOCENTE

### LORIS COMISSO

**Loris Comisso**, dal 1998 esperto e docente di Comunicazione e Leadership. Percorso Leader SDA Bocconi di Milano, Master PNL e programma Da Manager a Leader. Creatore del programma “Strategie per la Leadership” e autore del libro “Protagonista dei tuoi Risultati”. È il titolare dell’azienda Business Formula, azienda specializzata nella creazione di eventi unici di formazione comportamentale per responsabili aziendali.

Aiuta imprenditori, manager e liberi professionisti a costruire competenze trasversali e utilizzare strategie efficaci per ottenere vantaggi competitivi e migliorare i risultati professionali.

Ha costruito una reputazione di altissimo valore lavorando come docente per organizzazioni importanti come Regione FVG, Midj Srl, Juliagraf Srl, Sina Spa, Turismo FVG, Messaggero Veneto, Danieli Spa, Far srl, Sigla srl, ATS Srl, Responsabili Mediolanum e molte altre.

Da dieci anni affianca, come docente personale, manager, responsabili, professionisti ed imprenditori nei momenti di cambiamento professionale e personale.

Professionalità, risultati e divertimento gli ingredienti e le chiavi del successo.

***“Credo che il business abbia bisogno di persone capaci di creare un mondo migliore, un luogo dove altre persone vogliono stare. Questo può diventare realtà attraverso la responsabilità e la capacità di essere dei Professionisti nel proprio ruolo, dotati di un ardente desiderio di imparare sempre qualcosa di nuovo. C’è una profonda diversità da dentro che si manifesta fuor tra essere dei Responsabili e dei Responsabili Professionisti.”***

*Loris Comisso*

TRAINING	SELF ASSESSMENT	WORK @HOME
Orientamento Formativo	Questionario Conoscitivo	
	Test Sogni & Obiettivi Questionario Self Leadership	
1° Incontro: <b>Obiettivo</b> Follow Up Telefonico	Direzione Coaching Identità Coaching Il tuo lavoro ideale	Report lezioni imparate Scheda Cliente
2° Incontro: <b>Identità</b> Follow Up Telefonico	Feedback 360° (130 domande)	Report lezioni imparate Scheda Cliente
3° Incontro: <b>Gestione di sé</b> Follow Up Telefonico		Report lezioni imparate Scheda Cliente
4° Incontro: <b>Focus Valori</b> Follow Up Telefonico		Report lezioni imparate Scheda Cliente
5° Incontro: <b>Focus Comportamenti</b> Follow Up Telefonico		Report lezioni imparate Scheda Cliente
6° Incontro: <b>Focus Comunicazione</b> Follow Up Telefonico		Report lezioni imparate Scheda Cliente
7° Incontro: <b>Focus Emozioni</b> Follow Up Telefonico		Report lezioni imparate Scheda Cliente
8° Incontro: <b>Focus Risultati</b> Follow Up Telefonico	Report Soddisfazione Cliente Attestato di frequenza	Report lezioni imparate Scheda Cliente
BENEFICI	BENEFICI	MATERIALE
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valuta con franchezza dove si trova in questo momento nella vita e nel lavoro e definisce con chiarezza cosa si impegna a raggiungere nel proprio futuro</li> <li>• Scopre cosa lo trattiene dal conseguire i risultati che desidera</li> <li>• Crea il piano strategico che lo guida e lo motiva al miglioramento delle proprie prestazioni personali e professionali</li> <li>• È in modo ripetitivo stimolato e focalizzato per decidere e agire per il raggiungimento di prestazioni eccellenti</li> <li>• Imparar a superare gli auto sabotaggi, i conflitti e le demotivazioni</li> <li>• Scopre come agire in maniera più efficace come leader del business e sentirsi meglio come essere umano</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Il partecipante scopre le proprie potenzialità e i propri talenti</li> <li>• Individuare i fattori che limitano il proprio successo individuale e professionale</li> <li>• Individua i fattori che creano un forte valore aggiunto</li> <li>• Individua i fattori sui quali focalizzare la propria attenzione per generare migliori risultati</li> <li>• Avvia il processo di autoformazione</li> <li>• Comportamenti su cui puntare e quelli che risultano inadatti</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Raccoglitore ad Anelli</li> <li>• N. 02 Block notes</li> <li>• Test in formato pdf</li> <li>• Appuntamenti personalizzati</li> <li>• Linea telefonica preferenziale</li> </ul>



Numero verde  
**800 608747**

[www.businessformula.it](http://www.businessformula.it)  
[segreteria@businessformula.it](mailto:segreteria@businessformula.it)

