

TACK
TMI

Gi Group Holding

COACHING

CHI SIAMO

Tack TMI, presente in 55 Paesi nel mondo, porta valore alle aziende contribuendo alla costruzione e allo sviluppo delle competenze delle persone.

Attraverso il nostro network e i nostri trainers certificati progettiamo e realizziamo soluzioni di learning and development in lingua locale per organizzazioni di ogni dimensione.

Sosteniamo i progetti dei nostri clienti con la ricerca, l'attivazione e la gestione dei finanziamenti per la formazione, lo sviluppo e l'innovazione di impresa.



TACK 
TMI
Gi Group Holding

PERCHÉ SCEGLIERE LA NOSTRA COACHING ACADEMY

1. BUSINESS LINE DEDICATA
2. SERVIZI DI COACHING CERTIFICATI ISO 9001, 14001, 45001
3. FINANZIAMENTI
4. DIGITALIZZAZIONE
5. INTERNAZIONALIZZAZIONE
6. FACULTY QUALIFICATA
7. SOLUZIONI INTEGRATE
8. SPECIALIZZAZIONE DI SERVIZIO
9. MODELLO CONSULENZIALE DI SERVIZIO
10. PARTNERSHIP, RICERCA E SVILUPPO

Leggi di più qui: <https://it.tacktmiglobal.com/coaching-academy>



UNI EN ISO 9001:2015
UNI EN ISO 14001:2015
UNI ISO 45001:2018

Azienda con sistema di gestione qualità, ambiente, salute e sicurezza certificato ISO 9001, 14001, 45001 da Certiquality per le attività di progettazione ed erogazione di interventi formativi volti allo sviluppo di competenze professionali e capacità manageriali ed organizzative con metodologie tradizionali ed esperienziali e di coaching.

Business Coaching

Quali sono i fattori critici di successo e la value proposition della vostra business idea?

In che modo pensate di attrarre, acquisire e fidelizzare i vostri potenziali clienti?

Quali strategie avete pianificato per organizzare il vostro business?

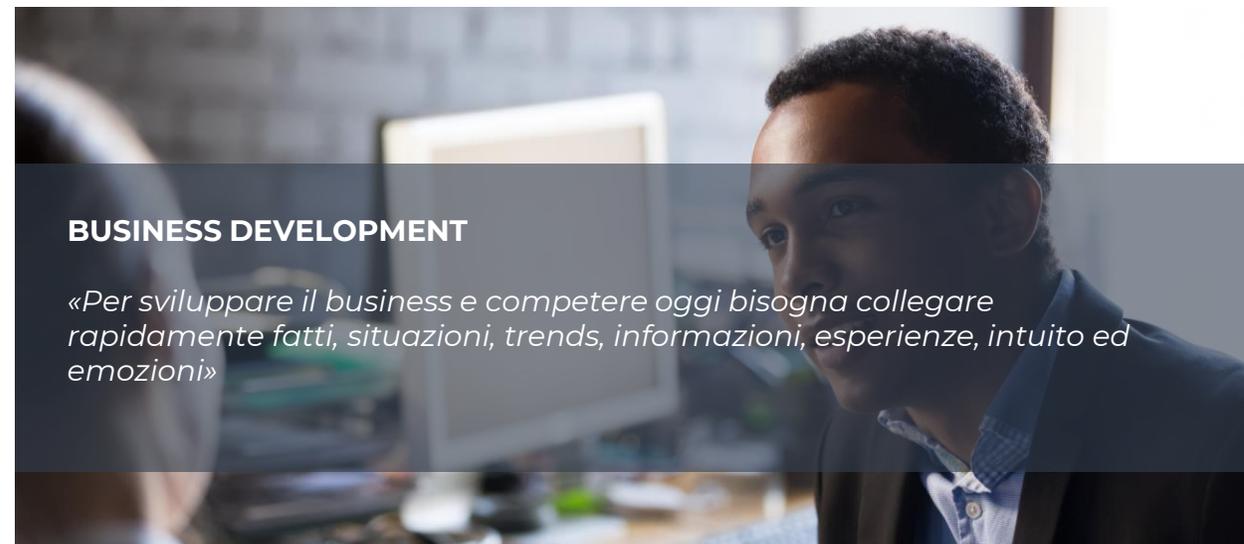
OBIETTIVI

Il Business Coaching mira a sviluppare le competenze delle persone direttamente implicate nel business, in piani di **start-up**, nello sviluppo di **piccole e medie imprese**, nel lancio di nuove **linee di business** o nella gestione e sviluppo dell'intera impresa.

CONTENUTI

In particolare, il coaching di **Business People** può aiutare a lavorare su questioni relative, per esempio, a:

- Imprenditorialità
- Visione e Value Proposition
- Business planning & development
- Innovazione
- Strategia e modelli organizzativi
- Internazionalizzazione
- Marketing
- Media Management



BUSINESS DEVELOPMENT

«Per sviluppare il business e competere oggi bisogna collegare rapidamente fatti, situazioni, trends, informazioni, esperienze, intuito ed emozioni»

METODOLOGIA

Coaching individuale, in modalità virtuale (video-coaching su piattaforma e/o telefonico) o in presenza (quando possibile), con mail di stimolo tra le sessioni.

DURATA

- Standard - Sessione iniziale di avvio di 60' + 6 sessioni di 90' + sessione finale di chiusura di 60' + report finale.
- Smart - Sessione di *intake* iniziale di 30' + 4 sessioni di 90' + report finale.

DESTINATARI

Imprenditori, AD / CEO, Direttori Generali, Direttori di funzione o di divisione / business unit, Liberi Professionisti

Family Business Coaching

Qual è la visione della vostra azienda di famiglia da qui a 20 anni?

Come gestite le dinamiche tra imprenditore, soci, famiglia e management?

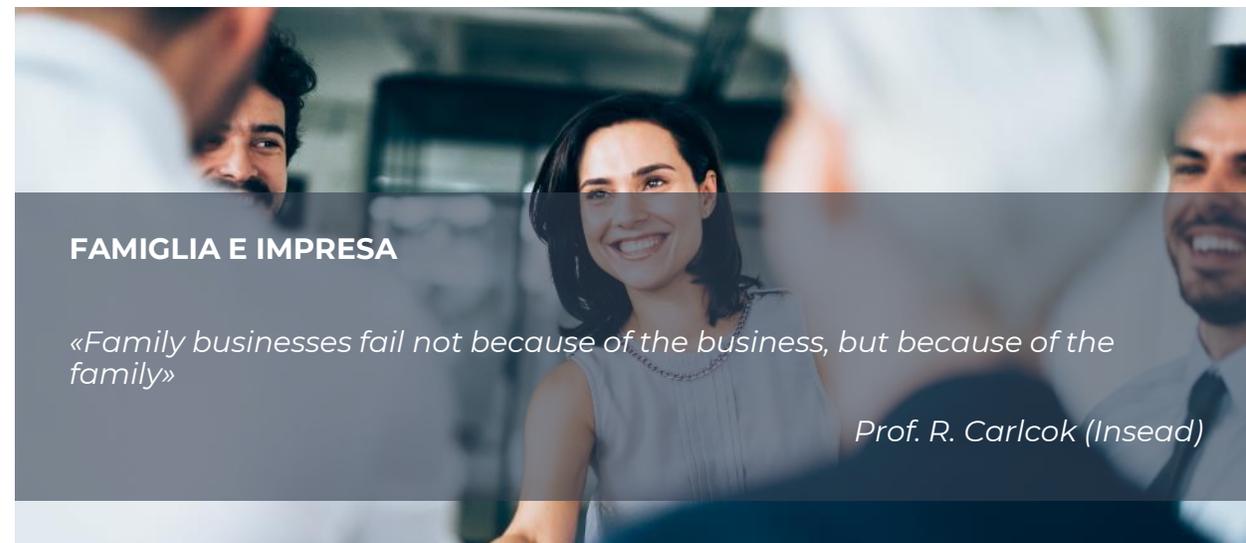
Quali strategie state attuando per favorire il passaggio generazionale?

OBIETTIVI

È il business coaching rivolto a imprese familiari, per aiutare il **passaggio generazionale**, per favorire lo **sviluppo organizzativo** e la **gestione delle dinamiche** tra imprenditore, famiglia, soci e management aziendale.

CONTENUTI

- Il 25,5% delle imprese familiari italiane sono guidate da ultrasessantenni. Nel 40,7% dei casi il modello di leadership è collegiale, con generazioni differenti (**X Osservatorio Aidaf-Unicredit-Bocconi AUB 2018**);
- Si può ipotizzare che in Italia nelle imprese familiari con oltre 1 mln € di fatturato si realizzino circa 3.360 passaggi generazionali all'anno (**AUB 2017**). Secondo Banca d'Italia le aziende familiari in Italia sono pari all'82% circa delle imprese;
- Solo il 13% delle imprese familiari riesce ad arrivare alla terza generazione, contro il 30% che sopravvive al fondatore, e appena il 4% che approda alla quarta generazione o successive (**Family Firm Institute**).



FAMIGLIA E IMPRESA

«Family businesses fail not because of the business, but because of the family»

Prof. R. Carlcok (Insead)

METODOLOGIA

Coaching individuale e di team in modalità virtuale (video-coaching su piattaforma e/o telefonico).
Coaching individuale, di team e organizzativo in presenza (quando possibile) con interventi integrati di formazione.

DURATA COACHING INDIVIDUALE

- Standard - Sessione iniziale di avvio di 60' + 6 sessioni di 90' + sessione finale di chiusura di 60' + report finale.
- Smart - Sessione di *intake* iniziale di 30' + 4 sessioni di 90' + report finale.

DESTINATARI

Imprenditori, Famiglia d'impresa, Soci d'impresa, CEO e Top Management di imprese familiari.

Executive Coaching

Quali efficaci strategie attuate nel tradurre gli obiettivi aziendali in piani operativi?

Con quali piani e azioni gestite i processi di cambiamento organizzativo?

Quali sono gli stili di leadership che adottate nelle diverse situazioni organizzative?

OBIETTIVI

L'Executive Coaching mira a valorizzare e potenziare le competenze delle persone con **responsabilità di direzione aziendale**.

CONTENUTI

In particolare, il Coach può aiutare la figura **Executive** in diversi ruoli:

- come *partner* nella crescita personale e nel raggiungimento di **obiettivi di direzione aziendale**
- come *sounding board* nella diffusione della **visione**, nell'implementazione delle **scelte strategiche** aziendali
- come supporto progettuale nella formulazione di **piani esecutivi** e di **sviluppo culturale** e **organizzativo**
- come supporto metodologico incondizionato per dirigere il **cambiamento organizzativo**
- come fonte ispirazionale per riscoprire la propria **motivazione intrinseca**



I LEADER SENIOR

«Un senior leader deve anticipare le sfide direzionali e mantenere la sua progressione di carriera, gestendo eventuali transizioni di ruolo. Il successo, la leadership, l'ambizione, l'immagine di sé, l'equilibrio vita-lavoro, la scarsità di tempo sono costanti nell'executive coaching. L'executive coach deve essere senior, avere esperienza, credibile, pratico, e adattare i metodi alle specificità del cliente»

METODOLOGIA

Coaching individuale, in modalità virtuale (video-coaching su piattaforma e/o telefonico) o in presenza (quando possibile), con mail di stimolo tra le sessioni.

DURATA

- Standard - Sessione iniziale di avvio di 60' + 6 sessioni di 90' + sessione finale di chiusura di 60' + report finale.
- Smart - Sessione di *intake* iniziale di 30' + 4 sessioni di 90' + report finale.

DESTINATARI

AD / CEO, Direttori Generali, Direttori di funzione o di divisione / business unit.

Management Coaching

In che modo risolvi le inefficienze di processo?

Quali sono le strategie più efficaci per gestire il tuo gruppo di lavoro?

Quali differenze osservi nella gestione dei singoli collaboratori?

OBIETTIVI

Il **Corporate Coaching** mira a valorizzare e potenziare le competenze di persone o ruoli aziendali su cui l'impresa (*corporate*) voglia investire.

CONTENUTI

Nel corporate coaching rientra il **Management Coaching** che può aiutare il Manager in diversi modi:

- agevolando la **crescita personale** e il raggiungimento di **obiettivi** manageriali
- sviluppando consapevolezza sul proprio **stile di leadership**
- sostenendolo nella **presa di decisioni** e nella **gestione** di progetti e processi
- favorendo lo sviluppo delle sue competenze di motivazione, influenza e **gestione dei collaboratori**
- facilitando i processi di **cambiamento organizzativo**



I MIDDLE MANAGER

«Il Management Coaching si differenzia dall'Executive Coaching o per gli obiettivi di lavoro (gestione vs. direzione aziendale) o per il livello di carriera (middle vs. top manager). Il coaching ai middle manager serve ad aiutarli a soddisfare le richieste degli executive e gestire le aspettative dei collaboratori. Sfide tipiche: implementare la strategia, gestire i conflitti, carriera, self-management, team management, stili di leadership, performance management, competenze comportamentali»

METODOLOGIA

Coaching individuale, in modalità virtuale (video-coaching su piattaforma e/o telefonico) o in presenza (quando possibile), con mail di stimolo tra le sessioni.

DURATA

- Standard - Sessione iniziale di avvio di 60' + 6 sessioni di 90' + sessione finale di chiusura di 60' + report finale
- Smart - Sessione di intake iniziale di 30' + 4 sessioni di 90' + report finale

DESTINATARI

Senior e Middle Management, Talenti, Professional.

Team Coaching

Quali strategie utilizzi per gestire le dinamiche collaborative / competitive dei gruppi?

Quali competenze applichi nella funzione di team leader?

In che fase di sviluppo si trova il tuo team?

OBIETTIVI

Il **Team Coaching** è il coaching rivolto a un «team», ossia a un gruppo di persone che lavorano insieme, in modo relativamente stabile, con un obiettivo comune e alta interdipendenza reciproca.

CONTENUTI

- Aiutare il team a definire la sua **identità** e la sua **missione**, formulando chiaramente gli **obiettivi**
- Migliorare lo svolgimento delle attività per cui il gruppo è stato formato (**task performance**)
- Sostenere lo sviluppo del team nelle sue diverse fasi di crescita e nelle dinamiche di gruppo (**team development**)

Obiettivi e contenuti possono variare sia in funzione del **tipo di team** (*board, project team, process team, ...*), sia rispetto al suo **stadio di sviluppo** (*team nascenti o team consolidati*).



TEAM COACHING

«Il Team Coaching offerto da un coach esterno aiuta il team leader a capire come diventare un leader-coach»

METODOLOGIA

Team Coaching, in modalità virtuale (video-coaching su piattaforma) o in presenza (quando possibile), con mail di stimolo tra le sessioni.

DURATA

- Standard (*unica versione*) - 4 sessioni di 120' + report finale.

DESTINATARI

Comitati di direzione, task force, team di progetto, di processo e di funzione. (Online: max 5 persone. In presenza: max 7 persone).

Group Coaching

Qual è la vostra best practice formativa nello sviluppo della leadership manageriale?

Quali sono gli errori da non commettere (o da non ripetere) nella gestione dei collaboratori?

In che modo possiamo migliorare / innovare il nostro processo di marketing e comunicazione?

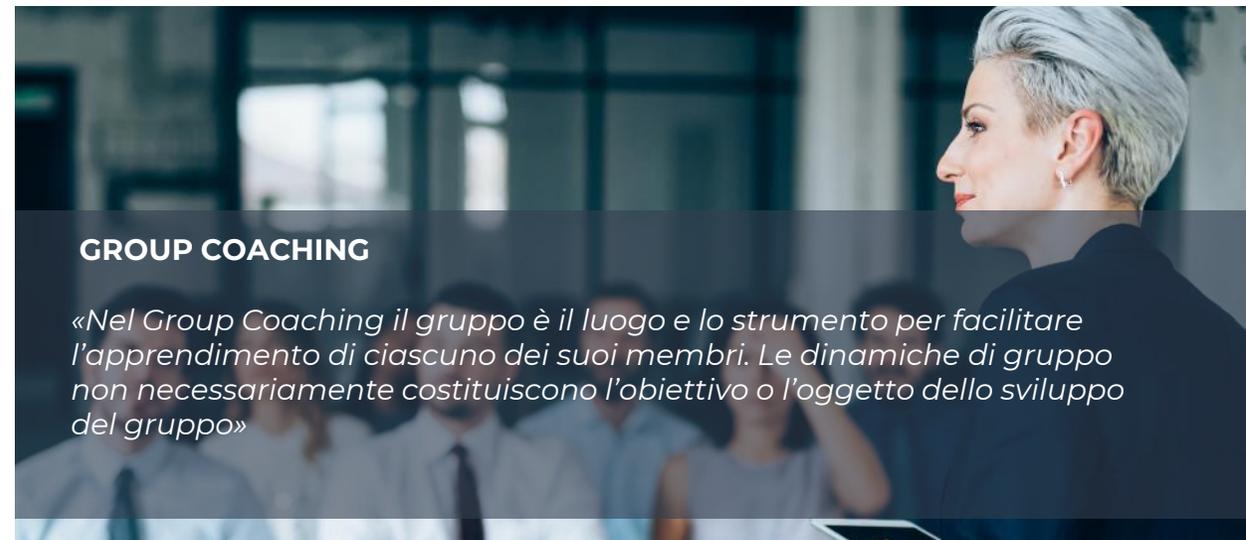
OBIETTIVI

Il **Group Coaching** è il coaching rivolto ad un gruppo di persone per potenziare il loro processo di apprendimento su un tema, progetto o problematica comune e/o per facilitare la condivisione e la valorizzazione di esperienze, soluzioni e idee.

CONTENUTI

- **Social Learning:** condivisione di *best practices*, esperienze, *lessons learned* su un qualsiasi obiettivo di sviluppo comune (es.: *gestione dei collaboratori, performance improvement, crescita personale, internazionalizzazione, talent development, ...*);
- **Social Innovation:** laboratori di brain storming, idea generation, «innovazione sociale» di ripensamento di processi, prodotti e servizi aziendali.

NB. Il Group Coaching può essere integrato facilmente ai percorsi di formazione e sviluppo tradizionali.



GROUP COACHING

«Nel Group Coaching il gruppo è il luogo e lo strumento per facilitare l'apprendimento di ciascuno dei suoi membri. Le dinamiche di gruppo non necessariamente costituiscono l'obiettivo o l'oggetto dello sviluppo del gruppo»

METODOLOGIA

Group Coaching e facilitazione, in modalità virtuale (video-coaching su piattaforma) o in presenza (quando possibile) con mail di stimolo tra le sessioni.

DURATA

- One-Shot – Una sessione di 2, 4 o 8 ore (in apertura, a metà o in chiusura di un percorso di formazione) + report finale.
- Percorso – Tre o quattro sessioni di 2/3 ore ciascuna (in base alle esigenze) + report finale.

DESTINATARI

Gruppi di persone con obiettivo di apprendimento comune.
Max 10 persone (divisi poi in due gruppi da cinque).

Organizational Coaching

Quali strategie adottate nella gestione del cambiamento organizzativo?

In che modo la cultura e i valori organizzativi influenzano i processi di sviluppo?

Come si possono integrare i diversi interventi di formazione e sviluppo nel sistema organizzativo?

OBIETTIVI

L'**Organizational Coaching** è un intervento sistemico di sviluppo organizzativo e culturale, in cui si integrano azioni di coaching diverse per tipo (business, executive, corporate, ...), livello (individuale, di team, di gruppo, peer), funzioni e competenze oggetto di potenziamento.

CONTENUTI

- Supporto al **cambiamento** organizzativo e sistemico
- Sviluppo della **cultura** e dei **valori** del coaching e del feedback
- **Deployment** degli obiettivi strategici
- Individuazione dei «**Change Champions**»
- Costruzione di una **Coaching Academy** interna
- Auditing e **validazione** dei processi formativi
- Sviluppo delle **competenze di coaching** nelle figure manageriali (il leader coach).
- Integrazione degli interventi di coaching alle altre azioni di **corporate learning**



ORGANIZATIONAL COACHING

«L'*Organizational Coaching* è un intervento sistemico sulle connessioni verticali e orizzontali tra i vari soggetti organizzativi (interni ed esterni), con una particolare attenzione alla leadership, alla strategia, alla cultura».

METODOLOGIA

Coaching individuale, di gruppo, di team, supervisione, mentoring, formazione formatori, digital learning, facilitazione, personal training. Le azioni possono essere svolte in modalità virtuale o in presenza (quando possibile).

DURATA

Per l'Organizational Coaching non è prevedibile una durata standard, poiché l'intervento di sviluppo è progettato sulle specifiche esigenze e caratteristiche dell'organizzazione cliente.

DESTINATARI

Organizzazioni in fase di cambiamento culturale e organizzativo.

Socio-Emotional Intelligence Coaching

Quali emozioni conosci? Definiscile e associale ad una sensazione fisica e a un pensiero.

Quali automatismi «emozione-comportamento» riconosci di avere?

In che modo il tuo stato emotivo influenza le relazioni al lavoro?

OBIETTIVI

È lo skill coaching che mira a sviluppare le **competenze emotive** e i comportamenti congruenti.

CONTENUTI (Possibili aree di sviluppo)

- **SELF-AWARENESS.** Essere consapevole dei propri stati emotivi (*alfabetizzazione emozionale*) e delle reazioni comportamentali tipiche.
- **SELF-MANAGEMENT.** Valutare costi e benefici delle decisioni, orientare l'energia delle emozioni, aprendosi alla creatività delle alternative e della motivazione intrinseca. Autoregolazione e autocontrollo emotivo.
- **SOCIAL AWARENESS.** Riconoscere in modo empatico le emozioni altrui, senza farsi contagiare; osservare il proprio l'impatto emozionale sugli altri. Consapevolezza organizzativa (*cultura, contesto, clima, reti informali, ...*)
- **RELATIONSHIP MANAGEMENT.** Adattare il proprio comportamento agli stati emotivi degli interlocutori. Gestire le emozioni nelle relazioni sociali. Evocare in sé e negli altri le emozioni funzionali al raggiungimento dell'obiettivo. Integrare le competenze emotive nelle diverse capacità relazionali (*leadership, coaching, team working, gestione dei conflitti, comunicazione, ...*).



RAGIONE E SENTIMENTO

«Per prendere decisioni ottimali per noi stessi occorre saper integrare la parte razionale e quella emozionale del cervello. In più, le aziende hanno bisogno di leader con intelligenza socio-emozionale per guidare i team attraverso l'ambiguità e la complessità»

METODOLOGIA

Coaching individuale, in modalità virtuale (video-coaching su piattaforma e/o telefonico) o in presenza (quando possibile), con mail di stimolo tra le sessioni.

DURATA

- Standard - Sessione iniziale di avvio di 60' + 6 sessioni di 90' + sessione finale di chiusura di 60' + report finale.
- Smart - Sessione di *intake* iniziale di 30' + 4 sessioni di 90' + report finale.

DESTINATARI

Manager / Professional che vogliono sviluppare la sensibilità e l'intelligenza socio-emozionali.

Sales Coaching

Quali motivi e valori ti spingono nella tua missione di consulente alla vendita?

Come affronti le difficoltà di supervisione dei collaboratori?

Quali decisioni strategiche prendi per gestire la rete di vendita o i partner distributori?

OBIETTIVI

È lo skill coaching che mira a sviluppare le **competenze di vendita** e i comportamenti congruenti del professionista o del manager delle vendite.

CONTENUTI (Possibili aree di sviluppo)

- **Sales Consulting Coaching** (da *Sales People* ad *Area Manager*)
Obiettivo: raggiungere gli obiettivi commerciali ricercando l'equilibrio tra performance e benessere.
Competenze: consulenza di vendita, intelligenza emotiva e sociale, negoziazione basata sul valore, solution selling, preparazione e gestione della trattativa, gestione del team, ...
- **Sales Management Coaching** (da *Area Manager* a *Direttore Commerciale*).
Obiettivo: consolidare le competenze manageriali di chi gestisce le vendite.
Competenze: *key account management* (analisi e pianificazione strategica), *channel management* (selezionare, formare, motivare i partner distributori, performance standard e KPI, monitoraggio, ...), *strategic sales management* (business development, decisioni finanziarie e budgeting, performance analysis, motivazione dei team di vendita,...)



METODOLOGIA

Coaching individuale, in modalità virtuale (video-coaching su piattaforma e/o telefonico) o in presenza (quando possibile), con mail di stimolo tra le sessioni.

DURATA

- Standard - Sessione iniziale di avvio di 60' + 6 sessioni di 90' + sessione finale di chiusura di 60' + report finale.
- Smart - Sessione di *intake* iniziale di 30' + 4 sessioni di 90' + report finale.

DESTINATARI

Reti commerciali (proprietarie o indipendenti), professional e manager che vogliono sviluppare le competenze consulenza o di gestione delle vendite.

Managerial Life Coaching

Senso ed equilibrio dell'Essere Manager

Quale identità personale e professionale stai realizzando?

Quali sono i valori e i principi personali che guidano le tue scelte di senso?

In che modo puoi accrescere le tue energie lavorative e personali?

OBIETTIVI

Il Managerial Life Coaching mira a favorire auto-consapevolezza del proprio **stile di vita** e ad attivare un percorso di ottimizzazione dell'**equilibrio personale** (*life balance*), soprattutto in momenti di cambiamento personale, di passaggio di carriera e di stress.

CONTENUTI

- Visione del futuro personale e professionale (**mission, vision** e **senso**)
- Consapevolezza del presente (identificazione e gerarchia dei **valori** e dei **principi** personali, esercizio auto-diagnostico con la *life balance wheel*)
- Formulazione precisa dell'obiettivo di **equilibrio** esistenziale
- Individuazione delle **risorse** a disposizione (materiali, immateriali, di informazione, di relazione, ...)
- Elaborazione della **strategia** e del **piano di azione** per realizzarla



CONOSCERE PER DIVENTARE

«Conosci te stesso.
Nulla di troppo.
Diventa chi sei»

Oracolo di Delfi

METODOLOGIA

Coaching individuale, in modalità virtuale (video-coaching su piattaforma e/o telefonico) o in presenza (quando possibile), con mail di stimolo tra le sessioni.

DURATA

- Standard - Sessione iniziale di avvio di 60' + 6 sessioni di 90' + sessione finale di chiusura di 60' + report finale.
- Smart - Sessione di *intake* iniziale di 30' + 4 sessioni di 90' + report finale.

DESTINATARI

Manager / Professional che vogliano ottimizzare benessere e produttività, recuperando il senso dell'agire.

IL MODELLO DI SERVIZIO



CONSULENZA INIZIALE

- Ascolto dei fabbisogni del committente
- Analisi della cultura organizzativa
- Scelta e proposta dei coach più adatti alla richiesta



START

Condivisione degli obiettivi
Committente - Coach - Coachee
Condivisione piano di lavoro e patto di coaching
Sessione di intaking



Ogni **sessione** finisce con:

- Riflessione e generalizzazione dell'apprendimento
- Piano di azione
- Palestre di allenamento

FOLLOW-ON

Verifica e riscontro sugli obiettivi con committente e coachee



Tra una sessione e l'altra:

- Telefonata
- Eventuale invio di materiali di approfondimento
- Eventuale supporto digitale con *myQuest*

END

Condivisione dei risultati e report metodologico finale



Prima del follow-up

- Consolidamento dello sviluppo
- Generalizzazione ad altri contesti

FOLLOW-UP

Verifica e riscontro con il coachee a 3 mesi



COACH FACULTY

Accurata selezione e formazione di Coach certificati (ICF / EMCC / WABC / AICP)



Gi Group Holding

THANK YOU FOR YOUR TIME

 Piazza IV Novembre, 5
20124 Milano

 +39 02 444.111

 <https://it.tacktmiglobal.com/coaching-academy/>

 coachingacademy@tacktmi.it

