



Milano, **26 - 27 Giugno 2024**



Manager as Coach

Relatrice

Dr.ssa Francesca Ippolito

Executive & Corporate Coach Accreditata PCC presso ICF
(International Coaching Federation)



Obiettivo del corso



Il corso mira a integrare il coaching nelle competenze professionali per migliorare la leadership, l'interazione con i clienti e le prestazioni proprie e del team.

Durante il percorso, che si svolge in modalità di laboratorio interattivo, i partecipanti troveranno spunti e strumenti pragmatici per rispondere a queste 3 domande:

- **Come incrementare la propria ed altrui performance?**
- **Come comprendere i bisogni dei clienti interni ed esterni?**
- **Come co-creare piani d'azione con i propri interlocutori per il raggiungimento degli obiettivi?**

A chi è rivolto



Manager, Team Leader, Mentor, professionisti che desiderano applicare le competenze di coaching nel quotidiano per migliorare la performance, supportare/facilitare il raggiungimento di obiettivi e accrescere l'efficacia della comunicazione con tecniche di comunicazione intenzionale.

Metodologia Didattica



Nei due giorni in aula (arricchiti da due incontri aggiuntivi rispettivamente pre e post percorso), i contenuti saranno presentati in modo da coinvolgere i partecipanti nell'interagire e sperimentare, da subito, dinamiche di coaching funzionali ad aumentare l'efficacia nel gestire le persone, i team e i clienti esterni. I temi saranno trattati anche in un'ottica di interazioni "ibride" per attività da gestire in presenza e/o in remoto per Smart Working o differenti geolocalizzazioni degli interlocutori.

Limitazioni di responsabilità

IQVIA non è responsabile nei confronti dei Partecipanti in relazione a qualsiasi danno gli stessi dovessero subire in occasione della propria partecipazione ai corsi IQVIA eccezion fatta per casi di dolo o colpa grave.

Foro competente

Eventuali controversie saranno di competenza del Foro di Milano.



Dr. ssa Francesca Ippolito

Executive & Corporate Coach Accreditata PCC presso ICF (International Coaching Federation)

È docente presso la "Scuola di Coaching Creativo" (ICF Accredited Coaching Education Provider) ed eroga corsi dedicati alla formazione di Professionisti, Manager, Team Leader e Mentor sull'utilizzo consapevole, nell'attività quotidiana, delle abilità del Coach come strumenti per rafforzare competenze di leadership, gestione del team, negoziazione e relazione. Opera prevalentemente in contesti multinazionali nel potenziamento e valorizzazione delle soft skill professionali e nel raggiungimento di obiettivi di business. Nel suo approccio pone particolare attenzione alla pratica in Smart Working e al Well-Being individuale e di team.

Sessione di Warm up - 11 Giugno 2024 h 10.00 - 11.00 - online*

Questa sessione conoscitiva è finalizzata a una prima condivisione di obiettivi, risorse, metodologia didattica e aspettative tra Relatore e Partecipanti. Sulla base di quanto emerso verranno quindi rimodulati i contenuti della formazione e fissati gli obiettivi da raggiungere insieme in aula. Tali aspetti verranno formalmente sanciti dal Patto d'aula tra Partecipanti e Relatore.

Prima giornata - 26 Giugno 2024

09.00 *Registrazione dei partecipanti*

09.30

Presentazione degli obiettivi del corso e dei partecipanti **Patto d'aula** tra Partecipanti e Relatore

Prima parte

Le principali competenze del Manager Coach nelle relazioni con clienti interni o esterni

- Le diverse abilità di Management e di Leadership
- Mettere le persone al centro la leva per favorire relazioni e performance

I vantaggi dell'approccio coaching per la performance

- Proattività
- Produttività
- Potenziale
- Responsabilità di risultato

L'arte dell'ascolto

- 2 monologhi non fanno un dialogo
- I 3 livelli dell'ascolto
- Buoni e cattivi ascoltatori
- Come attivare e mantenere un ascolto attivo

Esercitazioni e strumenti di autoconsapevolezza

I partecipanti si esercitano in autoriflessione, in coppia e/o in piccoli gruppi rivivendo situazioni e contesti specifici suggeriti dal Relatore. Il lavoro è finalizzato a mettere a fuoco e metabolizzare i contenuti condivisi in aula, ragionando in modo interattivo, per apprendere come attivare dinamiche efficaci da applicare nel proprio contesto.

13.30 *Pausa pranzo*

14.30

Seconda parte

La funzione delle domande potenti ed esplorative

- L'importanza di passare da affermazioni a domande
- La comprensione dei bisogni
- Individuare e separare le diverse percezioni dai fatti
- Come rendere una domanda una "domanda potente"
- Gli elementi chiave per costruire le domande efficaci
- Le domande esplorative

Role-play

I partecipanti si esercitano in coppia e/o in piccoli gruppi per mettere a fuoco e metabolizzare i contenuti condivisi in aula, ragionando in modo interattivo, per apprendere come attivare dinamiche efficaci da applicare nel proprio contesto.

17.30 *Feedback e chiusura della prima giornata*

Seconda giornata - 27 Giugno 2024

09.00 *Registrazione dei partecipanti*

09.30

Breve follow up sulla sessione precedente

Prima parte

Le conversazioni funzionali nel raggiungimento degli obiettivi

- L'efficacia della modalità Coaching nelle relazioni con clienti interni ed esterni
- Le 5 fasi chiave della "Coaching Conversation"

Role-play

I partecipanti si esercitano in coppia e/o in piccoli gruppi per mettere a fuoco e metabolizzare i contenuti condivisi in aula, ragionando in modo interattivo, per apprendere come attivare dinamiche efficaci da applicare nel proprio contesto.

13.30 *Pausa pranzo*

14.30

Seconda parte

La costruzione di un piano d'azione condiviso

- Gli elementi fondamentali per co-creare un piano d'azione condiviso
- I vantaggi di definire piani d'azione concreti in ottica di performance
- Il superamento di barriere limitanti

Dal feedback costruttivo al feedforward

- Gli elementi chiave del feedback costruttivo
- I vantaggi del feedforward e del "now what"
- La tecnica SSC

Role-play

I partecipanti si esercitano in coppia e/o in piccoli gruppi per mettere a fuoco e metabolizzare i contenuti condivisi in aula, ragionando in modo interattivo, per apprendere come attivare dinamiche efficaci da applicare nel proprio contesto.

17.30 *Feedback e chiusura della seconda giornata*

Sessione di follow up - 23 Luglio 2024 h 10.00 - 11.00 - online*

La sessione è finalizzata a verificare il livello dei risultati raggiunti dai Partecipanti a seguito della formazione erogata, a condividere l'esperienza concreta maturata sull'obiettivo prefissato da ciascuno, a richiamare i concetti più salienti del corso e a fornire indicazioni su come proseguire il proprio piano di sviluppo e con quali possibili strumenti.

* Il link per collegarsi verrà trasmesso ai partecipanti dall'organizzazione in tempo utile.

Sono previsti due coffee break, uno a metà mattina e uno a metà pomeriggio, per ciascuna giornata di corso.



Questo seminario fa parte del **Percorso di formazione ed evoluzione personale - Soft and Managerial Skills** dedicato allo sviluppo di quelle abilità - così umane - che permettono ad ognuno di noi di crescere ed evolvere, nel lavoro come nella vita.

Per visionare gli altri eventi formativi che lo compongono, inquadrare il QR Code a lato.

Segnaliamo che è possibile personalizzare i nostri eventi formativi all'interno della Vostra azienda come corsi In House e One to One.

ISCRIZIONE Seminario n. 24 06 2025 - 26 e 27 Giugno 2024 - Milano

L'iscrizione può essere effettuata tramite sito web all'indirizzo pharmaacademy.solutions.iqvia.com oppure attraverso l'invio del seguente modulo (via mail all'indirizzo pharmaacademy@iqvia.com o via fax al numero +390230350953):

NOME	COGNOME	
QUALIFICA	SOCIETÀ	
INDIRIZZO	CAP	CITTÀ
TEL.	EMAIL	

> Dati per l'emissione fattura

RAGIONE SOCIALE		
PARTITA IVA	C.F.	
INDIRIZZO	CAP	CITTÀ

TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA Ai sensi dell'articolo 13 del Regolamento EU 679/2016 del Parlamento europeo e del Consiglio europeo del 27 Aprile 2016 ("GDPR") e conformemente al Decreto Legislativo n. 196/2003, e sue successive modificazioni, si informa il Partecipante che i dati raccolti verranno trattati per le finalità connesse all'attuazione del seminario e degli adempimenti, previsti dalla legge, in ordine agli obblighi per la gestione amministrativa e organizzativa dei corsi. Inoltre i dati personali potranno, previo consenso del Partecipante, essere utilizzati per fini statistici, per l'invio di informazioni su future iniziative e nuovi prodotti, servizi e offerte da parte di codesta società e da partners commerciali nell'ambito sanitario. Per queste opzioni è necessaria l'autorizzazione dell'interessato. In caso di mancato consenso l'interessato NON RICEVERA' ulteriori informazioni come sopra citato e i dati personali non saranno comunicati a terzi. I suoi dati personali verranno tenuti in archivio per 5 anni dalla data di accettazione dell'informativa.

In merito al consenso al trattamento dei dati per l'invio di informazioni su iniziative future, il sottoscritto:

- Rilascia il proprio consenso Non rilascia il proprio consenso

DATA _____ FIRMA _____

Ricordiamo, infine, che in qualunque momento potranno essere esercitati dal Partecipante i diritti del GDPR, scrivendo al titolare del trattamento, IQVIA Solutions Italy S.r.l., con sede in via Fabio Filzi, 29, 20124 Milano (MI) oppure all'indirizzo privacy.italy@iqvia.com. Lei ha anche il diritto di proporre un reclamo all'autorità competente.

L'ISCRIZIONE VA EFFETTUATA PREFERIBILMENTE 30 GIORNI PRIMA DEL CORSO

(Oltre tale data contattare lo Staff per verificare la disponibilità di posti residua)

> Sede - Milano

La sede del corso verrà comunicata agli iscritti in tempo utile.

> Quota di iscrizione per singolo partecipante *(Barrare la casella di interesse)*

- Quota per iscrizioni pervenute entro il 26 Maggio 2024 € 1.250,00 + IVA a persona
- Quota per iscrizioni pervenute dal 27 Maggio 2024 € 1.350,00 + IVA a persona
- Quota in caso di fatturazione intestata alla Pubblica Amministrazione € 600,00 (senza applicazione IVA)
- Studenti e dottorandi (senza impiego) € 600,00 + IVA

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato elettronico, di due coffee break e del pranzo per ciascuna giornata di corso.

> Modalità di pagamento

Il saldo della quota di partecipazione deve essere effettuato a seguito dell'emissione della relativa fattura da parte della società IQVIA Solutions Italy S.r.l. La fattura verrà emessa solo al termine dell'evento in oggetto.

> Modalità di disdetta

È possibile annullare un'iscrizione fino a 15 giorni* dalla data della sessione di warm up con il solo onere del pagamento di € 50,00 per spese amministrative. In caso di disdetta di partecipazione pervenuta da 14 a 7 giorni* prima della sessione di warm up, verrà addebitata la metà della quota di iscrizione dovuta. In tutti gli altri casi saremo costretti ad addebitare l'intera quota di iscrizione. È comunque sempre possibile delegare un sostituto. Eventuali disdette e comunicazioni di sostituzioni vanno effettuate via fax o e-mail. * I giorni sono da intendersi di calendario.

> Annullamento o rinvio del corso

IQVIA si riserva la facoltà di posticipare o annullare il corso programmato qualora non si raggiunga, ai fini didattici, un numero minimo di partecipanti o qualora dovessero verificarsi problemi organizzativi. In caso di annullamento del corso, unico obbligo di IQVIA sarà quello di restituire le quote di iscrizione eventualmente già versate senza ulteriori oneri. Per cause di forza maggiore, IQVIA si riserva il diritto di modificare il programma, i relatori e/o la sede del corso.

Per informazioni:

Email: pharmaacademy@mail.iqvia.com

Eventi Formativi

Per essere informati sulle nostre attività di formazione, potete visitare il nostro sito web pharmaacademy.solutions.iqvia.com