

"Coaching, counseling e web marketing aziendale"



Modulo 1: Le competenze del coaching all'interno di un'azienda (20 ore)

Coaching significa **sviluppo di potenzialità**, risorse e capacità. Il Coach è un allenatore di comportamenti eccellenti. Egli affianca coloro che hanno obiettivi e risultati da realizzare nella propria vita personale e professionale. Supporta il cliente nel definire la strategia operativa e mantenere la rotta fino al risultato. Il coaching è una metodologia di sviluppo personale nella quale il coach, supporta il cliente (detto coachee) nel raggiungere uno specifico obiettivo personale o professionale. Il coaching offre al cliente strumenti che gli permettano di identificare chiaramente i propri obiettivi e rafforzare la propria efficacia e la propria prestazione con il fine di realizzare quegli obiettivi.

- Strumenti di coaching
- Fondamenti di business coaching
- Organizzare efficacemente il tempo e le attività
- Gestire il business con una mentalità strategica
- Sviluppare l'azienda con strumenti mirati
- Gestire la relazione con i clienti



Modulo 2: Counseling aziendale (30 ore)

Il counseling aziendale è un'efficace relazione d'aiuto che mira alla promozione del benessere della persona, valorizzando le capacità individuali e indirizzando le energie e le motivazioni dei singoli verso sviluppi coerenti con le esigenze dell'azienda e del mercato. Il counselor aziendale fornisce sostegno ed orientamento a lavoratori dipendenti, imprenditori e manager che si trovano a vivere delle difficoltà legate a stress da ruolo, desiderio di avanzamento professionale, problemi gestionali ed organizzativi, conflitti interpersonali, disoccupazione, sottooccupazione, ricerca di primo impiego, cambiamenti.

- la gestione del cambiamento
- aiutare l'imprenditore a focalizzare obiettivi gestionali e strategie per conseguirli
- migliorare la qualità del lavoro
- le difficoltà relazionali
- le performance rilevate
- la demotivazione rispetto al proprio lavoro
- lo stress
- la mancanza di concentrazione
- ridurre l'assenteismo
- la gestione del tempo



Modulo 3: Comunicazione efficace sul web (20 ore)

Le aziende e i professionisti sono chiamati a fare un salto epocale: devono passare dal non essere affatto presenti sul web a saperlo gestire con le dinamiche del 2019 e non con le dinamiche degli anni '70 del web televisione, che comunica in modo unidirezionale. Solo da poco le realtà aziendali e professionali si stanno affacciando al social marketing mediante l'utilizzo delle piattaforme social, in particolare LinkedIn, Facebook e Twitter.

- Visibilità sul Web: il sito internet
- Esempi di buona comunicazione attraverso il sito
- Le directory professionali
- Blog, forum, newsletter, video, podcast
- Consolidare ed espandere l'immagine dell'azienda verso i clienti
- La visibilità sul web: il SEO
- Lavorare in network
- Social network e professional network
- Quali social network per aziende e professionisti?
- Facebook, LinkedIn, twitter, yuoTube, Google+
- Cosa e come comunicare del proprio studio
- Come attivare il passa parola on line