

**TRAINING COURSE**

**LIVE STREAMING**

# **Team & Group Coaching Base & Avanzato**

**Seconda Edizione**

**22 & 29 giugno 2022**

**09:30 - 18:00**

# Introduzione

Il team coaching è un processo corale, tramite cui la singola persona può prendere coscienza sia delle dinamiche complessive del team di lavoro che del proprio ruolo individuale per far evolvere tali dinamiche. All'interno delle aziende è fondamentale comprenderne l'importanza, in modo da **incentivare e motivare** gli individui proponendo **modalità operative efficaci** e **sviluppando l'orientamento dei membri al lavoro e alla cooperazione comuni**.

Una definizione interessante e contemporanea che ne viene data è quella rivisitata recentemente da D. Clutterbuck, P. Hawkins (2020): *“Collaborare con un intero team in una relazione continua, allo scopo di aumentare collettivamente la consapevolezza e costruire migliori connessioni nei sistemi interni ed esterni del team, migliorando la capacità del team di far fronte alle sfide attuali e future”*.

In questo contesto, il corso si pone l'obiettivo di trasferire le conoscenze teorico-pratiche sulle strategie, leve e comportamenti da adottare **affinché lo staff di un'azienda sia sempre motivato e organizzato con l'obiettivo di migliorare le performance aziendali**.

# Corso base – 22 giugno

## Argomenti

- **Cos'è un team** e perché si differenzia da un gruppo
- **I tipi di team** che è possibile incontrare, interpretandoli anche in una prospettiva evolutiva: dinamiche esplicite e visibili (le interazioni) e dinamiche implicite e interne (le relazioni)
- **Il team in quanto sistema** e le basi del funzionamento sistemico: regole, principi e dinamiche
- Quando è necessario il **team coaching** e quando si facilita un gruppo o lo si usa per interventi di group coaching.
- La formulazione degli **obiettivi**

# Corso avanzato – 29 giugno

## Argomenti

- Il **metodo di lavoro** nel team
- In quali condizioni si può parlare di **lavoro in team** e **quali aspettative** è legittimamente possibile nutrire rispetto a tale lavoro
- **Le dinamiche** presenti all'interno del team
- **I livelli di interazione** di un team
- **Quali ruoli, regole e processi** sono necessari affinché un gruppo di individui lavori come un singolo organismo
- **Quali risorse** (talenti e propensioni individuali) sono a disposizione del team

# Obiettivi del percorso

- **Condividere strategie, leve e comportamenti** affinché lo staff sia sempre motivato ed organizzato
- Creare e **far crescere team di individui** instaurando modalità operative efficaci
- Sviluppare l'orientamento dei membri al lavoro e alla **cooperazione comune**
- **Motivare le persone** al fine di migliorare le performance aziendali.

## Target

Retail Manager, Marketing Manager, HR Manager, Sales Manager, proprietari di attività e, in generale, le figure che hanno la responsabilità diretta di formare gli Store Manager e addetti vendita nello svolgere al meglio il proprio ruolo, provenienti da aziende brand e retailer food e non food, che desiderano arricchire le proprie competenze in materia.

## Modalità didattica

I due corsi si svolgeranno in modalità online il **22 e 29 giugno 2022** dalle ore **9.30** alle ore **18.00** (con pausa dalle 13.00 alle 14.30) tramite la piattaforma Zoom.

I contenuti teorici saranno supportati da esercitazioni pratiche e momenti di confronto e interazione tra partecipanti.

## Pricing

Per i **soci** Retail Institute Italy:

- La partecipazione alla singola giornata formativa ha un costo di **250 € (+IVA)**
- La partecipazione a entrambe le giornate formative ha un costo di **400 € (+IVA)**

Per i **non soci**:

- La partecipazione alla singola giornata formativa ha un costo di **500 € (+ IVA)**
- La partecipazione a entrambe le giornate formative ha un costo di **800 € (+ IVA)**

Per i non soci è previsto uno speciale **Early Bird: 400 € (+ IVA)** per la singola giornata formativa o **700 € (+ IVA)** per iscrizione a entrambe le giornate entro il **23 maggio 2022**.



## Docente: Luigi Di Genua

### Trainer Esperto di Communication in Relationship

Riconosciuto come Professional Certified Coach ICF (con credenziale n. 0090794711), Team Coach, formatore esperto di Communication in Relationship, Luigi di Genua è specializzato nella gestione del punto vendita, del rapporto con il cliente finale e della gestione del team.

Ha maturato numerose esperienze nella direzione di punti vendita in aziende leader di settore quali **MediaWorld**, **Saturn**, **Carrefour** e **Computer Discount**. Ha formato più di 10.000 professionisti in tutta l'Italia negli ultimi 10 anni.

Il suo corso di Sales Skills è stato premiato come il migliore tra i paesi EMEA, clienti di Apple nell'anno 2008. È stato inoltre coach e trainer per ambassador (Apple Sales Consultant), area manager e supervisor di **Apple**.

È formatore dell'Academy di **Unieuro** rivolta principalmente agli Store ed Area Manager. È stato inoltre Shadow Coach per più di 1.000 consulenti di vendita negli ultimi 10 anni nei settori dell'elettronica di consumo, bricolage, profumeria, food, abbigliamento e wellness. È riconosciuto inoltre come PNL Advanced Master Practitioner con credenziale n. 227614. Docente dei corsi di Shopper Engagement, Strumenti di Coaching, Team Coaching per il Retail e Strumenti per motivare il proprio team presso Retail Institute Italy.

Laureando in Psicologia presso l'Università di Pavia.

# CONTATTI

Per maggiori informazioni sulle modalità di partecipazione:

[formazione@retailinstitute.it](mailto:formazione@retailinstitute.it)

Retail Institute Italy

Foro Bonaparte,12  
20211 Milano

[www.retailinstitute.it](http://www.retailinstitute.it)

