



menslab.com

*La scuola di alta formazione*

*Programmi di ricerca e specializzazione per coloro  
che vogliono incontrare nuove possibilità evolutive*

## *Inspiring partnership*

*Co-costruire il processo di coaching per  
generare valore, promuovere scelte di qualità  
e autonomia per il Cliente*

*Aula virtuale in videoconferenza  
14, 15 e 16 marzo 2025*



Benvenuti alla scuola di alta formazione di menslab!

La scuola di alta formazione di menslab è rivolta a coloro che già formati in coaching, in programmazione neurolinguistica o in altre discipline utili allo sviluppo delle persone e delle organizzazioni, che hanno voglia di sperimentare nuove ed efficaci metodologie evolutive che derivano dalla ricerca, dall'esperienza e dall'integrazione di approcci ed attività che derivano da numerose discipline.

Ogni attività proposta è caratterizzata dall'innovazione e dalla sperimentazione e presenta una collezione di modelli, tecniche ed approcci, la cui efficacia è sempre stata sperimentata direttamente dai coach, trainer e facilitatori, per loro stessi e per i loro clienti.

Nei percorsi di alta formazione i partecipanti sono i veri protagonisti: un larghissimo spazio è dato alla sperimentazione ed alla condivisione degli apprendimenti, in modo tale che ciascun partecipante sia parte attiva nel processo di costruzione di modelli trasformativi ed evolutivi sempre più efficaci.

## *Inspiring partnership: co-costruire il processo di coaching per aumentare l'autonomia e il valore per il Cliente*

Sempre più frequentemente, nel mondo del coaching che "funziona", si parla della partnership, come elemento fondamentale per personalizzare ciascun processo di coaching in accordo con i modelli di pensiero, le strategie e i valori guida del Cliente.

La partnership presuppone una profonda fiducia, da parte del Coach, rispetto alle capacità del cliente e il reale desiderio di apprendere chi sia il Cliente, come "funzioni", come generi possibilità e scelte di qualità.

Ogni percorso di coaching sviluppato attraverso una profonda partnership fra Coach e Cliente, genera risultati che superano qualsiasi aspettativa e permette di esprimere l'essenza del coaching professionale: la conversazione che attiva un pensiero creativo utile a generare nuove consapevolezza e prospettive che hanno il potenziale di produrre risultati concreti e duraturi nel tempo.

Avere la capacità di co-costruire una relazione di coaching richiede al coach specifiche abilità:



- ✓ un orientamento dell'ascolto che consente di cogliere ciò che il Cliente sta offrendo in sessione, attraverso le sue azioni, il linguaggio utilizzato, i processi di pensiero messi in atto;
- ✓ il formulare rapidamente domande e osservazioni, a partire da quanto ascoltato, che hanno il potenziale di aprire nuovi punti di osservazione e aprire la possibilità a nuove consapevolezze;
- ✓ il continuo invito al Cliente a essere protagonista della sua sessione di coaching, indicando la direzione desiderata;
- ✓ il creare un contesto sicuro, dove il Cliente si sente totalmente libero di comunicare in forma diretta con il Coach, indicandogli quando una direzione presa si stia rivelando utile e quando sia meglio cambiare direzione nella sessione.

La vera partnership richiede coraggio, curiosità e attitudine e si sviluppa esclusivamente con l'esperienza e la fiducia: nel Cliente, nel processo di coaching e nel Coach.

Il workshop "Inspiring partnership" consente a ciascun coach partecipante di vivere in prima persona il potere della co-costruzione, in modo tale da riconoscerne l'efficacia e fare un nuovo passo verso la maestria, apprendendo come co-creare, con ogni Cliente e in ogni sessione, un'interazione unica e originale che risponde alle specifiche esigenze di quel Cliente in quella sessione.

Durante il workshop i partecipanti apprenderanno e sperimenteranno:

- ✓ L'ascolto attivo evoluto: cogliere i diversi livelli offerti dal Cliente nell'interazione, riducendo al minimo le influenze derivanti dalla soggettività del Coach;
- ✓ Come rispondere a quanto offerto dal Cliente in sessione, per co-costruire il personale percorso conversazionale e esperienziale che genera maggior valore per quello specifico Cliente;
- ✓ Il processo di costruzione della partnership: invitare il Cliente a contribuire alla costruzione della sessione;
- ✓ Il percorso di evoluzione conversazionale che muove dal rispondere a quanto offerto dal Cliente al co-creare nuove possibilità;
- ✓ Il potere della fiducia;
- ✓ In che modo riconoscere i propri pregiudizi e come arginarli durante un processo di coaching per creare un reale spazio di apprendimento generativo per il Cliente;
- ✓ Lo sviluppo del Coach, come professionista e come persona, grazie alla partnership con i Clienti.



I temi segnalati in precedenza saranno sviluppati secondo numerosi approcci individuati con i partecipanti, in modo tale da sperimentare il modello di co-costruzione alla base della partnership e ampliare le possibilità di offrire grande valore ai Clienti.

## *I trainer del programma*

### **Giuseppe Meli**

È un sociologo della comunicazione, specializzato in formazione degli adulti e in sociolinguistica. È Master Certified Coach, con credenziale rilasciata dall'ICF – International Coach Federation, Licensed Trainer of NLP. È il direttore didattico di Menslab e ha co-progettato il programma di formazione e certificazione per coach sistemico evolutivo, accreditato come ACTP dall'ICF.

Dal 2004 svolge per l'ICF la funzione di assessor (esaminatore) per gli esami per coach professionisti sino al massimo livello di certificazione e, attualmente, fa parte del Credentialing Training Team dell'ICF, occupandosi – con colleghi Master Coach di tutto il mondo - della formazione degli assessor, principalmente in Europa, Stati Uniti e Asia.

I suoi clienti in coaching sono principalmente executive, professionisti, squadre sportive e team direzionali. È mentor coach e supervisore di numerosi coach professionisti in Europa, Stati Uniti ed America Latina. È relatore in numerosi convegni internazionali sul coaching.

### **Jacopo Rivoltella**

È laureato in Communication Management presso l'Università di Malta. È Master Certified Coach, con credenziale dell'ICF. È trainer di PNL certificato sia dalla Society of Neuro-Linguistic Programming sia dalla NLP University, Santa Cruz (California).

Ha co-progettato il programma di formazione e certificazione per coach sistemico evolutivo, accreditato come ACTP dall'ICF ed è uno dei coach trainer e dei supervisori principali del programma. Ha approfondito la sua formazione come coach trainer attraverso programmi per lo sviluppo delle competenze di team coach e supervisore. Svolge la funzione di assessor per l'ICF.

Ha svolto con l'azienda di famiglia attività legate alla comunicazione pubblicitaria ed all'organizzazione di eventi golfistici a livello internazionale.

Attualmente, offre attività di coaching, team coaching e formazione al coaching sia all'interno di aziende ed organizzazioni, sia in programmi aperti al pubblico che realizza in Italia, Spagna ed America Latina. Coordina, per menslab, la rete dei consulenti e dei supervisori.



## *Date, luogo e investimento*

### DATE DEL PROGRAMMA

Il corso si svolgerà a distanza in videoconferenze interattive dal 14 al 16 marzo 2025.

### LUOGO E ORARI

Gli orari previsti per le attività sono dalle 9.30 alle 13.30 e dalle 14.30 alle 17.30.

### INVESTIMENTO

La quota di partecipazione a questo programma è di euro 1.200 + iva.



*Per maggiori informazioni:*

*[www.menslab.com](http://www.menslab.com)*

*[info@menslab.com](mailto:info@menslab.com)*

*800 810 811*