



**FREE** *Your* **MIND**  
**Formazione in Azione**

Piercarlo Romeo - FYM EBOOK gratuito



# IL COACHING

**L'arte di migliorare le performance**

- aggiornamento del 01.08.2016 -

AZIENDA CON SISTEMA DI GESTIONE PER LA QUALITÀ ISO UNI EN ISO 9001:2008 - CERTIFICATO CSQA N. 42136  
AZIENDA CON SISTEMA DI GESTIONE PER I SERVIZI DI FORMAZIONE UNI ISO 29990 - CERTIFICATO CSQA N. 42137



# Indice

---

- 1 - Perché questo Ebook pag. 3
- 2 - Cosa non è il Coaching pag. 4
- 3 - Cosa è il Coaching pag. 13
- 4 - Gli errori più diffusi nel Coaching pag. 14
- 5 - Cosa fa un buon Coach pag. 31
- 6 - Campi di applicazione del Coaching pag. 36
  - 6.1 - Business Coaching pag. 37
  - 6.2 - Sport Coaching pag. 38
  - 6.3 - Coaching Scolastico pag. 40
  - 6.4 - Life Coaching pag. 41
- 7 - Scenario Normativo pag. 43
- 8 - Scenari di Mercato e Opportunità Professionali pag. 44
- 9 - Come scegliere una Scuola Coaching pag. 46





# 1 - Perché questo EBOOK

Come scuola di formazione per coach professionisti e come coach professionisti, ci confrontiamo quotidianamente con le false credenze e le informazioni imprecise che circolano sul Coaching.

Per questo motivo abbiamo deciso di condividere il nostro punto di vista.

Questo EBOOK vuole dare solo poche indicazioni, ma chiare e precise, e poche informazioni, ma attendibili e verificate.

Tramite questo ebook non si imparerà l'arte del coaching, che richiede passione, impegno, applicazione e pratica continua per molti anni.

Ma può aiutare per avere una chiara idea di cosa è e cosa non è questa disciplina in continua espansione e di sempre maggiore diffusione.

Sempre più spesso si parla di Coaching... e insieme scopriremo cosa è, cosa non è, come funziona, quando può essere utile e tanto altro.

Buona lettura!





## 2 - Cosa non è il Coaching

Prima di argomentare il Coaching, partiamo col definire cosa non è.

Il Coaching NON è

- MOTIVAZIONE
- ESALTAZIONE
- TERAPIA o GUARIGIONE
- MAGIA
- UN INSIEME DI TECNICHE
- UNA BACCHETTA MAGICA
- VISUALIZZAZIONE
- PNL







## 2.2 - Il Coaching non è... esaltazione

Il Coaching NON è esaltazione.

Spesso si pensa che la motivazione vera venga espressa in momenti così chiamati di “picco” (o “peak state”) e altrettanto spesso si confondono i momenti di picco con i momenti di esaltazione, individuale e di gruppo.

Essere motivati è diverso dall'essere esaltati.

Il Coach non esalta nessuno!





## 2.3 - Il Coaching non è... terapia

Il Coaching NON è terapia, né individuale, né di gruppo. Anzi, un Coach professionista, in ambito LIFE, prima di tutto si occupa di valutare se il caso proposto dal suo potenziale cliente non sia un caso di competenza clinica, o di altro professionista, ed eventualmente si adopera per poter effettuare un corretto invio ad un terapeuta.

Il Coaching si occupa solo di **PERFORMANCE**.





## 2.4 - Il Coaching non è... magia

Il Coaching NON è magia.

Non esistono tecniche di coaching che risolvono problemi o aumentano le performance magicamente, o che funzionano sempre. È bene diffidare di chi millanta risultati incredibili, ottenuti in pochissimo tempo e dal sapore quasi “magico”.

Il Coaching non performa, ma aiuta a performare; non risolve, ma aiuta a risolvere.







## 2.5 - Il Coaching non è... un insieme di tecniche

Il Coaching NON è un insieme di tecniche.

Il Coaching può usare varie tecniche, ma non è la somma delle tecniche utilizzate.

Si tratta di una **consulenza di processo**, e in quanto tale le tecniche devono essere calzate al cliente, alla situazione, al momento, alla richiesta specifica.

Invece, spesso, si identifica il coaching con alcune tecniche da esso diffuso.





## 2.6 - Il Coaching non è... una bacchetta magica

Il Coaching NON è una bacchetta magica.

Contrariamente a come spesso viene presentato e argomentato, il Coaching non funziona sempre e non risolve tutto.

Le componenti e le variabili di efficacia sono molte. È bene diffidare di chi (s)vende il Coaching (soprattutto il proprio), come un risolutore universale e indiscutibile di qualsiasi problema o performance richiesta.





## 2.7 - Il Coaching non è... visualizzazione

Il Coaching NON è visualizzazione.

Molti identificano il Coaching con le tecniche di visualizzazione. Molti che dicono di praticare coaching usano solo tecniche di visualizzazione. Non è così! Anzi, un Coach professionista sa che le tecniche di visualizzazione si usano solo in alcune situazioni specifiche e principalmente in ambito performativo facendo attenzione al loro uso in ambito risolutivo.



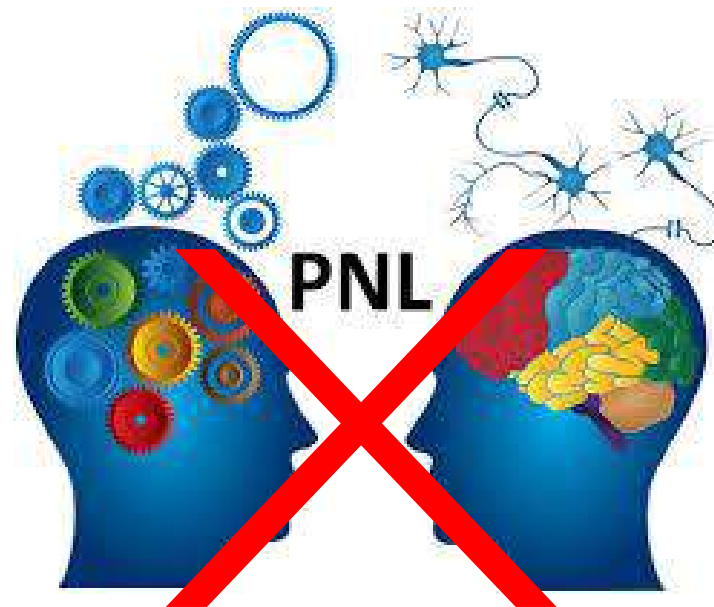


## 2.8 - Il Coaching non è... PNL

Il Coaching NON è PNL, o Programmazione Neuro-Linguistica.

Alcune metodologie possono essere simili, così come alcune tecniche, ma questo dipende dall'orientamento del Coach.

Molti Coach possono usare tecniche di PNL, ma la PNL e il Coaching sono due cose ben distinte e sovrapporle può essere un rischio.





## 2.9 - Il Coaching non è... guarigione

Spesso nell'ambito del LIFE coaching, molti pseudo-coach si occupano di guarigione.

A volte con i nomi più creativi e altisonanti.

Il Coaching si occupa solo di **PERFORMANCE**, e non ha nulla a che vedere con la guarigione o altre pratiche. Anzi, in questo caso il rischio, in Italia, è di commettere un illecito penale: abuso di professione medica.

Con la salute e il benessere delle persone non si gioca e non si scherza!





## 2.10 - Il Coaching non è... uniforme

Il COACHING non è una metodologia unica e codificata a livello mondiale.

Molti sono gli approcci e diversi tra loro.

Questa diversità di approccio e di metodologia è caratteristica di molte discipline umane, e per questo bisogna stare attenti a non identificare il coaching con uno solo dei suoi approcci.

Esistono tanti approcci, e il nostro consiglio è di conoscerne più di uno, cercando di preferire quelli basati su ricerche scientifiche.





# 3 - Cosa è il Coaching

Ma cosa è realmente il Coaching?

Il Coaching è un servizio professionale finalizzato allo **sviluppo delle competenze e del potenziale dell'individuo**, utili al miglioramento delle sue **PERFORMANCE** professionali, sportive e personali e al suo benessere, individuale o all'interno di un contesto organizzativo.

Il Coaching è un processo di partnership basato su un rapporto di fiducia tra il Coachee (cliente) e il Coach e su un accordo chiaro e specifico, concordato tra le parti.

Il **COACHING** si occupa di **PERFORMANCE**





## 4 - Gli errori più diffusi nel Coaching

In anni di pratica, di formazione personale e di formazione di Coach professionisti, abbiamo individuato molti errori diffusi nella pratica del Coaching. Molti di questi li abbiamo commessi in prima persona, altri li abbiamo commessi per evitare di commetterne altri, e altri ancora li abbiamo notati in altri coach. Altri li commetteremo sicuramente...

Ma come il Coaching stesso si augura, da ogni errore abbiamo tratto una lezione, e per questo abbiamo deciso di raccoglierci e di dividerli pubblicamente in questo ebook.







## 4 - Tipologie di errori nel Coaching

Nelle nostre ricerche sul Coaching abbiamo individuato 8 tipologie di errore:

- errori di formazione e crescita personale;
- errori di formazione e crescita professionale;
- errori di presentazione personale;
- errori di promozione professionale;
- errori di strategia e di metodologia;
- errori di relazione con il Coachee;
- errori per l'autonomia del Coachee;
- errori stilistici.





## 4.1 - Errori di formazione e di crescita personale

Sugli errori di formazione e di crescita personale, trattandosi di un vasto campo e che può toccare la sensibilità di molti, abbiamo deciso di scrivere ben poco.

Ogni Coach professionista è prima di tutto un essere umano, e in quanto tale deve lavorare su di sé prima come persona, e poi come professionista.

Pur essendo una società di formazione, siamo convinti che la **BUONA EDUCAZIONE sia superiore alla buona formazione.**

Un buon Coach Professionista lavora continuamente su di sé, come persona, come uomo/donna, come padre/madre, come amico/a, come figlio/a, come cittadino/a... e poi come professionista.

**Il miglioramento personale è alla base del miglioramento professionale.**





## 4.1 - Errori di formazione e di crescita personale

---

- **Trascurare il proprio corpo**
- **Non prendersi cura della propria salute fisica**
- **Non lavorare sul proprio atteggiamento mentale**
- **Non sviluppare equilibrio emotivo**
- **Non sviluppare leadership personale**
- **Non sviluppare resilienza**
- **Non migliorare la propria comunicazione**
- **Non sviluppare le proprie abilità relazionali**





## 4.2 - Errori di formazione e di crescita professionale

- **Formarsi per un breve periodo**

La formazione di un Coach Professionista di alto livello e valore professionale richiede tempo. Non si diventa Coach in pochi giorni!

- **Non formarsi con continuità**

La formazione di un Coach Professionista è continua e costante nel tempo, e richiede aggiornamenti continui (Life Long Learning).

- **Non formarsi sugli aspetti legali-giuridici del Coaching**

Conoscere gli aspetti giuridico-legali dell'attività di Coaching Professionistico è fondamentale.





## 4.2 - Errori di formazione e di crescita professionale

- **Non fare affiancamento**

Come in tutte le formazioni professionali di valore, un periodo di affiancamento ad un professionista ben avviato è una tappa fondamentale.

- **Non farsi supervisionare**

Nel perfezionamento professionale continuo e costante è necessario un programma di supervisione dei propri interventi di Coaching.

- **Autoproclamarsi coach**

Può sembrare banale, ma sono molti i Coach che pur non avendo seguito alcun percorso di formazione professionale, si autoproclamano tali.





## 4.3 - Gli errori più diffusi nel Coaching

- **Autocelebrarsi**

Presentarsi come dei fenomeni, i migliori, i numeri uno e non perdere occasione per ostentare titoli, meriti e successi è un errore molto diffuso. Il Coaching ha come obiettivo lo sviluppo del potenziale del cliente, e non lo sviluppo dell'ego del Coach o la creazione di un personaggio mitico e infallibile. Nell'autocelebrazione il soggetto diventa oggetto, mercificando la propria immagine.

Dobbiamo ricordare che la bravura di un coach non si misura da quanto bravo dice di essere, ma dai risultati che ottengono i suoi clienti.





## 4.3 - Gli errori più diffusi nel Coaching

- **Over-Claiming**

L'over-claiming è la convinzione di sapere ciò che non si sa, ed è un errore molto diffuso tra chi si considera un esperto ([vedi articolo EXT](#)).

- **Over-Promising**

La pratica di esagerare nel promettere ai clienti i risultati e i successi da loro desiderati, è molto diffusa, e non solo nel coaching. Un buon coach non promette risultati, ma tanto impegno e tanta professionalità.

Non promette risultati ma mantiene fede all'impegno preso di supportare il cliente nel raggiungere i risultati desiderati.





## 4.3 - Gli errori più diffusi nel Coaching

- **Esaltare e “gasare” i clienti**

Molti coach credono di dover motivare i propri clienti, anziché considerare la motivazione come un fattore di influenza del percorso e un fattore su cui lavorare insieme al coachee.

Per questo molti coach (s)cadono nell'errore di motivare, esaltare e “gasare” (passateci il termine, ma serve a rendere l'idea) i clienti. La vera motivazione non è nel battere il cinque, nel chiamare l'altro “grande”, o nel complimentarsi continuamente, ma è nelle azioni quotidiane che si svolgono per raggiungere gli obiettivi concordati nell'accordo di Coaching.







## 4.3 - Gli errori più diffusi nel Coaching

- **Prendersi i meriti dei successi dei clienti**

Sono molti i Coach che si prendono il merito dei successi dei propri clienti, laddove, invece, alla base del Coaching c'è proprio il processo di massima responsabilizzazione del cliente nei confronti dei propri risultati, soprattutto se soddisfacenti.

- **Non ammettere di sbagliare**

Tutti sbagliano: molti lo dicono, ma pochi ammettono di sbagliare. E spesso capita anche nel Coaching. L'errore non ha bisogno di un colpevole, ma di un'assunzione di responsabilità.





## 4.3 - Gli errori più diffusi nel Coaching

- **Dispensare soluzioni già pronte**

Il Coaching si basa sull'unicità di ogni singolo cliente e di ogni singolo caso da affrontare. Dispensare soluzioni già pronte e impacchettate contrasta con questo assunto di base del Coaching.

- **Andare in soluzione**

In questo caso siamo di fronte ad un errore metodologico tra i più diffusi: spesso i coach propongono soluzioni, anziché supportare il cliente nel cercarle, trovarle o costruirle da sé. Questo atteggiamento “risolutore” spesso alimenta le resistenze al cambiamento da parte dei clienti.





## 4.3 - Gli errori più diffusi nel Coaching

- **Proporre soluzioni banali**

Laddove è controindicato proporre soluzioni (vedi errore precedente), alcuni Coach, addirittura, propongono soluzioni banali.

Esempio: *“Vuoi smettere di rimandare? Beh, basta volerlo!”*.

- **Auto-giustificarsi**

Spesso alcuni coach cadono nella trappola delle auto-justificazioni, soprattutto quando non vogliono riconoscere e ammettere i propri errori. In questo modo sembra sempre che tutto abbia un motivo o sia premeditato, ma a lungo andare si perde di credibilità con i clienti.





## 4.3 - Gli errori più diffusi nel Coaching

- **Non chiedere “scusa”**

Quando si sbaglia, è elegante e doveroso chiedere scusa. Un Coach non perde nulla nel chiedere “scusa”, anzi, ne acquista in fiducia, rapporto e stima da parte del cliente.

- **Uso di tecniche non valide**

Alcune tecniche non sono valide, e altre lo sono solo in alcuni casi (come ad esempio la visualizzazione). Un buon Coach deve stare attento a non cadere nella trappola di usare tecniche non sperimentate, e senza valenza scientifica e/o pratica, basata sull'evidenza.





## 4.3 - Gli errori più diffusi nel Coaching

- **Creare dipendenza nel cliente**

Molti coach tendono a legare a sé i clienti attraverso relazioni che creano una dipendenza continua, laddove l'obiettivo del Coaching, invece, è rendere il cliente autonomo nella performance nel minor tempo possibile.

- **Non seguire un protocollo rigoroso e/o un modello**

Molti coach inventano modelli personalizzati di coaching, che spesso però mancano di metodologia e di rigosità nell'applicazione. Un buon protocollo di Coaching deve essere flessibile ma rigoroso, e fare riferimento ad un modello sperimentato e in continuo aggiornamento.





## 4.3 - Gli errori più diffusi nel Coaching

- **Indiscrezione**

Il rispetto della privacy dei clienti, è fondamentale. Essere indiscreti, raccontare fatti personali dei clienti e fare i nomi dei clienti è una grave indiscrezione che un Coach non deve permettersi in alcun caso.

- **Non giocare in “squadra”**

Nel Coaching sono molti i professionisti “solitari”. Ma un buon coach deve cooperare con altre figure professionali (ad esempio preparatori, tecnici, etc...), in modo da poter affrontare al meglio qualsiasi situazione che l'attività possa richiedere.





## 4.3 - Gli errori più diffusi nel Coaching

- **Squalificare altri professionisti**

Questo errore è tanto diffuso quanto grave: squalificare altri professionisti non si addice ad un Coach Professionista, che punta dritto al risultato e agli obiettivi concordati, senza cadere nella trappola di dover parlare male di altri, anche se ad iniziare il discorso è stato il cliente. Eventuali “chiacchiere” sulle incapacità altrui (altri coach, preparatori, manager, tecnici, consulenti, etc...) non sono di supporto al percorso di sviluppo delle performance del coachee, ed è quindi inutile e poco elegante operare squalifiche verso altri professionisti.





## 4.3 - Gli errori più diffusi nel Coaching

- **Squalificare il Coachee**

Molti coach, con un atteggiamento da “superman”, (s)cadono nella trappola di squalificare il cliente. Le squalifiche possono avvenire verbalmente con affermazioni e frasi penalizzanti (es: “*da te non me lo aspettavo*”), e non verbalmente, con gesti di dominanza e di disprezzo.

- **Non accettare feedback**

La chiusura al feedback da parte di un Coach professionista è tanto paradossale, quanto diffusa. Molti coach mascherano la propria chiusura al feedback con l'azione di darne solamente.







## 4.3 - Gli errori più diffusi nel Coaching

- **Presentarsi come mister/miss “aggiusta-tutto”**

Presentarsi come coloro che riescono a risolvere qualsiasi problema, di qualsiasi natura è un grave errore, da un punto di vista professionale e da un punto di vista etico.

- **Andare oltre le proprie aree di competenza**

Un Coach può intervenire solo a supporto di una PERFORMANCE, e non può e non deve andare oltre le proprie aree di competenza facendo interventi che possano risultare “rischiosi” e anche “fuori legge”.





## 4.3 - Gli errori più diffusi nel Coaching

- **Non definire le proprie aree di intervento e competenza**

Un Coach deve aver chiaro, e deve chiarire anche ai propri clienti, le proprie aree di competenza e di intervento.

- **Sovrapporsi ad altre professionalità/attività**

Un Coach deve aver chiaro e chiarire le differenze che ci sono tra un Coach e altre professioni, come il Counselor, il Consulente, il Formatore, il Terapeuta, lo Psicologo, il Preparatore, il Tecnico, etc...

E non deve mai entrare nelle aree di competenza di altre professioni.





## 5 - Cosa fa un buon Coach Professionista

Dopo aver visto gli errori più diffusi nel Coaching, scopriamo insieme cosa FA praticamente un buon Coach Professionista:

- usa una metodologia sperimentata ed affidabile;
- è tanto flessibile (adattandosi al caso e al cliente), quanto rigoroso;
- si aggiorna continuamente e cerca le fonti delle tecniche e dei metodi;
- è presente, ma “invisibile”;
- guida, ma non dirige; fa arrivare il cliente alle soluzioni in autonomia;
- rende il cliente autonomo e indipendente.





## 6 - Applicazioni del COACHING

---

Il COACHING si occupa solo ed esclusivamente di **PERFORMANCE**, e si può applicare ai seguenti ambiti:

- **BUSINESS COACHING**, il coaching in ambito lavorativo;
- **SPORT COACHING**, il coaching nello sport;
- **COACHING SCOLASTICO**, il coaching nei contesti educativi;
- **LIFE COACHING**, il coaching nella vita personale.





## 6.1 - BUSINESS COACHING

---

Il COACHING applicato al BUSINESS si occupa di migliorare e sviluppare le PERFORMANCE LAVORATIVE, individuali e/o di gruppo.

In ambito business il Coach può supportare i clienti nello sblocco della performance (problem solving) o nello sviluppo delle strategie e delle competenze utili al miglioramento della performance (coaching).

In questa tipologia di Coaching bisogna definire chiaramente le aree di intervento e non sovrapporsi ad altri ruoli, come CONSULENTI, FORMATORI, SUPERVISORI o AUDITOR, SELEZIONATORI, PSICOLOGI.





## 6.2 - SPORT COACHING

---

Il COACHING applicato allo SPORT si occupa di migliorare e sviluppare le PERFORMANCE SPORTIVE, di singoli atleti e/o di squadre, professionistiche e non. Anche nello sport il Coach può supportare i clienti nello sblocco della performance (problem solving) o nello sviluppo delle strategie e delle competenze utili al miglioramento della performance (coaching).

Il COACH sportivo può lavorare su 3 tipologie di performance: **mentale, emotiva e relazionale.**

Nella prima supporta il cliente ad orientare il focus verso gli obiettivi prefissati e a mantenere la concentrazione utile a supportare allenamenti e performance.





## 6.2 - SPORT COACHING

---

Nella **performance emotiva** il Coach può supportare l'atleta o l'intera squadra a migliorare il proprio equilibrio emotivo in allenamento e nei momenti che precedono, accompagnano e seguono la performance sportiva.

Nella **performance relazionale** il Coach può supportare atleti e squadra a migliorare la comunicazione interna ed esterna, a ottimizzare le relazioni tra i giocatori, con lo staff, con i tifosi, con i media... etc...

Nel Coaching sportivo è bene distinguere il Mental Coach da tutte le altre figure professionali (tecnici, preparatori, etc...). Un Coach Sportivo facilita la buona collaborazione tra tutte le figure che supportano l'atleta e/o la squadra.





## 6.3 - COACHING SCOLASTICO

Il Coaching applicato ai contesti scolastici può lavorare sui seguenti aspetti:

- supporto ai **DOCENTI**, indicando strategie efficaci per la gestione della Classe, la cura delle relazioni con i Colleghi e la creazione di sinergie con le Famiglie degli Studenti;
- supporto ai **DIRIGENTI**, affiancandoli nello sviluppo di uno stile di leadership funzionale, in grado di ottimizzare l'organizzazione interna e la comunicazione esterna dell'Istituto.
- supporto ai **Genitori**, indicando loro strategie per aiutare i figli con lo studio, migliorando i risultati scolastici ed il comportamento in classe.
- supporto agli **Studenti** con strategie per migliorare l'approccio allo studio, per aumentare la loro soddisfazione e ridurre la dispersione scolastica.







## 6.4 - LIFE COACHING

Il LIFE Coaching si occupa del miglioramento delle performance individuali nella vita personale. In questo caso un buon Coach Professionista deve fare molta attenzione a non acquisire casi che possano richiedere un altro tipo di intervento. Per questo motivo è bene attenersi a casi in cui è chiara la natura **performativa** dell'intervento richiesto, come ad esempio migliorare la motivazione personale o il benessere individuale, o migliorare alcune relazioni o la capacità di affrontare situazioni della propria quotidianità.

In ambito LIFE un Coach può intervenire solo a supporto della risoluzione di piccole problematiche non patologiche, non invalidanti e non pervasive per la





## 6.4 - LIFE COACHING

---

vita della persona o a supporto del raggiungimento di obiettivi personali (performance).

In ambito LIFE bisogna stare attenti a non sostituirsi ad altre figure professionali, quali psicologi e psicoterapeuti. Il rischio di venir indagati per abuso di professione medica è molto alto.

Per questo motivo è bene non accettare casi in cui c'è una minima possibilità di patologia. In questi casi, un buon Coach ha addirittura sviluppato l'abilità di persuadere la persona a rivolgersi ad un terapeuta.





## 7 - Scenario Normativo

---

Il Coaching è una delle 150 professioni riconosciute dallo Stato Italiano con la legge 4/2013. Questo vuol dire che è possibile aprirsi una partita iva e lavorare liberamente come Coach Professionista. Oltre al riconoscimento legislativo, il Coaching ha una norma operativa UNI (11601) che ne identifica le aree di intervento, le modalità operative e le competenze di base necessarie all'espletamento della libera professione.

Per operare in modo regolare e professionale è comunque importante ricevere una certificazione ed essere iscritti ad un'associazione di categoria che garantisca il rispetto delle norme vigenti per le professioni senza albi professionali.





## 8 - Scenario di Mercato e Opportunità Professionali

Il mercato delle Scuole Coaching sta proliferando.

In Italia si contano oltre 30.000 coach, la cui maggior parte non è iscritta, come richiesto dalla Legge 4/2013, ad un'associazione di categoria che ne possa garantire la regolarità giuridica.

La maggior parte dei coach sono persone “autoproclamate” tali. Per essere Coach Professionisti non basta aver fatto qualche corso, aver vinto una gara, aver letto qualche libro o realizzato un risultato.

Seguire un **serio percorso di formazione** personale e tecnico-professionale, permette di qualificarsi e di distinguersi dalla maggior parte dei coach “fai-da-te”.





## 8 - Scenario di Mercato e Opportunità Professionali

Per i Coach professionisti il mercato offre grandi opportunità di crescita e di sviluppo professionale:

1. sempre più **aziende** cercano Coach Professionisti per programmi di Coaching personalizzati per i propri manager, dirigenti e collaboratori;
2. sempre più **imprenditori** preferiscono formarsi individualmente attraverso il Coaching per migliorare le proprie performance imprenditoriali;
3. molte aziende preferiscono assumere manager e dirigenti con competenze di Coaching, in modo che possano supportare meglio le performance;
4. sempre più **sportivi e atleti** cercano Coach Professionisti per migliorare le proprie performance sportive.





## 9 - Come scegliere una Scuola di Coaching

Secondo noi una buona Scuola Coaching dovrebbe avere alcune caratteristiche e garantire alcuni servizi:

- percorso di formazione di media durata (150-250 ore);
- metodologia di riferimento comprovata e con basi scientifiche;
- numero chiuso (con un rapporto docenti/studenti max 1 a 15);
- tutoraggio durante il percorso;
- selezione in ingresso e selezione in uscita (esame di attestazione);
- avviamento alla professione e affiancamenti post-formazione;
- qualità didattica verificabile (referenze attive).





# 10 - Perché formarsi con noi di FYM



Docenti della  
**BUSINESS SCHOOL**  
del **Sole 24 Ore**



Ogni Corsista  
ha un suo  
**TUTOR PERSONALE**



Specializzazione  
**On The Road**  
(esclusiva FYM)



Percorso **intensivo**  
e **strutturato**  
(da 156 a 252 ore)



Sono incluse  
**5 sessioni di**  
**Coaching** individuale



Possibilità di accedere  
allo **staff dei Coach**  
**FYM**



Tutti i corsi sono a  
**NUMERO CHIUSO**  
(max 24 iscritti)



**TIROCINIO** presso la  
Business School  
del **Sole 24 Ore**



60% delle ore in  
**CO-DOCENZA**  
(2 trainer)



Percorso **riconosciuto**  
**A.Co.I.** ai sensi della  
**Legge 4/2013**





**Vuoi diventare un  
COACH PROFESSIONISTA  
QUALIFICATO?  
Scopri la SCUOLA di COACHING  
ESPERIENZIALE FYM**

**[RICHIEDI INFORMAZIONI](#)**

**Scarica la  
brochure  
della Scuola  
di Coaching  
Esperienziale FYM**



**Numero Verde FYM  
800.14.87.37**





# Chi siamo

Ci occupiamo di **Formazione Aziendale Esperienziale** e siamo una **Scuola di Formazione per Coach e Formatori Professionisti**.

Siamo specializzati nello sviluppo delle risorse e del potenziale umano, professionale, sportivo o personale, del singolo individuo e delle organizzazioni.

Tutta la nostra formazione si focalizza sulla **ESPERIENZIALITÀ** con due caratteristiche:

- **AZIONE** → **IMPARARE FACENDO**
- **LUDUS** → **FARE GIOCANDO**

## FYM, ESPERTI in ESPERIENZE!

“Dimmelo e io lo dimenticherò, fammelo vedere e io lo ricorderò, lasciamelo fare e io lo imparerò.”

- Confucio -



**FREE** *Your* **MIND**  
**Formazione in Azione**

FYM FORMazione in AZIONE è partner della  
**BUSINESS SCHOOL del SOLE 24 ORE**



**24ORE**  
**BUSINESS SCHOOL**

**Scarica la  
presentazione  
aziendale FYM**





**FREE** *Your* **MIND**  
**Formazione in Azione**

**O TI FORMI,**

**O TI FERMI!**

**FYM s.r.l. - FORMAZIONE, CONSULENZA e COACHING**

via Casilina, 379 - 00176 ROMA - P.Iva: IT11145681000 - Iscrizione REA: RM 1282083

**Numero Verde 800.14.87.37 - Web: [www.fym.it](http://www.fym.it) - Email: [info@fym.it](mailto:info@fym.it)**

AZIENDA CON SISTEMA DI GESTIONE PER LA QUALITÀ ISO UNI EN ISO 9001:2008 - CERTIFICATO CSQA N. 42136

AZIENDA CON SISTEMA DI GESTIONE PER I SERVIZI DI FORMAZIONE UNI ISO 29990 - CERTIFICATO CSQA N. 42137