



CORSO DI ALTA FORMAZIONE
Anno Accademico 2015-2016

**BUSINESS COACHING
PSYCHOLOGY**

II Edizione



DIRETTORI: Prof.ssa Paula Benevene e Dott.ssa Silvana Dini

COORDINAMENTO: Dott. Antonio Attianese

REFERENTE DELLE ATTIVITÀ DIDATTICHE: Dott.ssa Patrizia Farnetti

COMITATO SCIENTIFICO: Dott. Antonio Attianese, Dott.ssa Silvana Dini, Dott.ssa Patrizia Farnetti, Prof.ssa Paula Benevene, Dott.ssa Carlotta Rizzo, Dott.ssa Federica Setti, Dott.ssa Anne Soyez, Prof. Gennaro Colangelo, Ing. Bruno Francesconi, Ing. Alberto F. De Toni.

PROFILO PROFESSIONALE

Il Corso è la prima iniziativa in Italia di Alta Formazione Universitaria di Coaching Psychology e di Business Coaching Psychology progettata e realizzata esclusivamente per i laureati in Psicologia.

Consente al laureato in psicologia di posizionarsi nell'offerta e domanda di lavoro come professionista con un profilo di competenze specialistico nell'ambito della Coaching Psychology, delle sue applicazioni e potenzialità di utilizzo nelle Organizzazioni profit, non profit e nella pubblica amministrazione. Tali competenze consentono al laureato in psicologia di operare e crescere professionalmente come Business Coaching Psychologist, HR business partner, HR specialist, Communication Specialist, di contribuire allo sviluppo di interventi innovativi per la valorizzazione di talenti e risorse nelle organizzazioni.

VISIONE DEL RUOLO

Il Business Coaching Psychologist è un professionista che può:

- operare e crescere nelle Organizzazioni
- sviluppare un'offerta di servizi di coaching per le Organizzazioni.

La professionalità del Business Coaching Psychologist poggia su tre aree di competenza:

- **Psicologia Generale e Psicologia del Lavoro e delle Organizzazioni**
- **Business ed Organizzazione**
- **Coaching**

Comprende e agisce consapevolmente sui meccanismi che regolano l'integrazione e lo sviluppo degli individui nel proprio contesto organizzativo e le relative dinamiche relazionali.

Comprende le logiche di business e le strategie dell'Organizzazione, all'interno delle quali i coachee e i differenti attori danno il loro contributo di risultato. Usa in modo consapevole ed evidence-based i differenti approcci, modelli, tecniche di coaching e coaching psychology nei contesti organizzativi.

Sulla base delle conoscenze psicologiche maturate nel corso di laurea il Business Coaching Psychologist, grazie al percorso formativo, è in grado di:

- declinare tali conoscenze negli approcci, modelli e tecniche di coaching in ambito organizzativo
- offrire un contributo professionale, spendibile per le organizzazioni, nella gestione di situazioni, contesti interni e di mercato ad alta incertezza, ambiguità e complessità
- contribuire alla valorizzazione delle persone e dello sviluppo manageriale e organizzativo delle imprese
- utilizzare l'approccio coaching psychology per promuovere, nei contesti organizzativi, la cultura del coaching come stile manageriale e di business.

OBIETTIVI FORMATIVI

Il Corso è finalizzato a:

- sviluppare le conoscenze e le capacità nelle tre aree di competenza del Business Coaching Psychologist
- conoscere e utilizzare i principali approcci teorici, modelli di coaching psychology e evidence-based coaching
- conoscere e utilizzare le principali tecniche e strumenti di coaching e coaching psychology

I partecipanti saranno preparati ad approfondire, analizzare e riflettere sulle teorie e le tecniche presentate facendo riferimento alle ricerche empiriche, analisi dei casi, testimonianze.

REQUISITI DI ACCESSO

Laurea in Psicologia. Titolo equipollente conseguito in Italia o all'estero.

DESTINATARI

I laureati in Psicologia che desiderano investire nella crescita di competenze in Business Coaching Psychology per operare nelle organizzazioni e per le organizzazioni; progettare, supportare e realizzare percorsi di cambiamento e sviluppo finalizzati al potenziamento della persona (empowerment) e al suo rafforzamento nel ruolo (role effectiveness).

STRUTTURA

Numero massimo di partecipanti: 20

Numero minimo di partecipanti: 12 (necessario ai fini dell'attivazione del Corso)

Ore complessive di formazione: 250 sviluppate in 150 ore di lezioni frontali, esercitazioni, laboratori, mentoring e 100 ore di pratica Peer to Peer coaching, attività e studio individuale, elaborato fine corso.

È prevista una sessione di Development Center all'inizio del percorso, una verifica intermedia delle conoscenze e un Assessment di fine percorso con prova pratica di Short Coaching Session.

Il programma è strutturato su 7 moduli di 2 giornate ognuno, 3 giornate di Laboratorio in aula.

In parallelo si prevedono 6 sessioni individuali di Peer to Peer Coaching tra i partecipanti e approfondimenti di studio individuale.

Parte integrante del percorso di formazione sono le sessioni di mentoring, finalizzate a sostenere il processo di apprendimento di ciascun partecipante.

DOCENTI

Il corpo docente è costituito da professori universitari, executive coach, coaching psychologist, manager e HR specialist.

MODELLO DIDATTICO

Il modello didattico proposto è l'adattamento del modello delle conoscenze di base nel coaching di Wilber (1996, 2000) e descrive le conoscenze di base del coaching e della coaching psychology su quattro dimensioni: il coach e il coachee come individui ("I"), la relazione di coaching, il ruolo della cultura e del linguaggio nella relazione ("WE"), gli elementi tangibili del processo di coaching ossia i processi, i modelli e le tecniche ("IT"), il contesto organizzativo, la cultura HR, gli sponsor ("ITS").

Il percorso formativo utilizza il modello di Competenze del Business Coaching Psychologist sviluppato da SCP Italy e valorizza le evidenze di risultato delle survey condotte da SCP Italy.

Il modello didattico è sviluppato in coerenza con il Codice Deontologico dell'Ordine degli Psicologi italiani e con le Linee Guida nella pratica del Coaching Organizzativo adottate nel 2010 dall'Ordine degli Psicologi del Lazio (Dini, Geiger, Rosicarelli, Siroli, 2013).

PROGRAMMA (7 MODULI)

I MODULO - BCP: identità professionale

e profilo di competenze

Il modulo fornisce gli elementi di contesto della coaching industry (domanda e offerta di coaching in Italia e in Europa, stato della professione). I fondamenti della Coaching Psychology (definizione di CP, approccio multimodelli, multidisciplinare, approccio evidence-based). Gli standard professionali (principi etici, deontologici, sviluppo continuo).

Profilo di competenze del BCP e laboratorio di Development Center.

II MODULO - Complessità dei contesti organizzativi e Business Coaching Psychology

Il modulo fornisce le chiavi per analizzare e comprendere il contributo della Coaching Psychology e dei modelli di auto-organizzazione nella gestione della complessità e dei cambiamenti. L'impatto delle variabili di contesto (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity) sull'Organizzazione, sulle Persone e sulle politiche di Learning & Development. È prevista la partecipazione di testimoni aziendali.

III MODULO - Il processo di coaching nei contesti organizzativi

Il modulo fornisce le chiavi per analizzare e comprendere il contributo della Coaching Psychology e dell'approccio sistemico nella gestione dei processi di coaching nei contesti organizzativi. Il ruolo della funzione HR e della Linea, la relazione con la committenza. La gestione e i fattori critici di successo delle singole fasi del processo di coaching (dalla analisi della domanda alla valutazione degli esiti del coaching). È prevista la partecipazione di testimoni aziendali.

IV MODULO - La relazione di coaching in ottica sistemica

Il modulo fornisce le chiavi per analizzare e comprendere il contributo della Coaching Psychology e del paradigma sistemico nella relazione di coaching. La relazione tra individuo e contesto, la gestione dei confini con altre relazioni di supporto. Il modello C.L.E.A.R. (Contracting, Listening, Exploring, Action, Review)

faciliterà comprensione e pratica rispetto a temi centrali quali il contratto, la costruzione della relazione di fiducia, la consapevolezza di ruolo e degli impatti organizzativi, la gestione efficace delle triangolazioni, la centralità del feedback.

V MODULO - La relazione di coaching nei modelli umanistici

Il modulo fornisce le chiavi per analizzare e comprendere il contributo della Coaching Psychology, della psicologia positiva e dell'Analisi Transazionale nella relazione di coaching. Il contributo dell'Analisi transazionale nelle modalità d'intervento e tecniche che favoriscono la creazione e la co-costruzione della relazione di coaching (contratto, definizione dell'obiettivo, alleanza, postura, feedback). Il contributo della psicologia positiva nel riconoscimento, accettazione, comprensione, trasformazione delle emozioni nel lavoro di coaching, Approccio positivo e cambiamento.

VI MODULO - L'attivazione del cambiamento nei modelli cognitivo comportamentali

Il modulo fornisce le chiavi per analizzare e comprendere il contributo della Coaching Psychology e delle teorie e tecniche cognitive comportamentali nell'attivazione dei processi di cambiamento nel lavoro di coaching. Sviluppo della resilienza. Mindfulness e Coaching Psychology. Il modello A.B.C.D.E.F. (Activating event, Beliefs, emotional Consequences, Disputations, Effective new beliefs, Future Focus) faciliterà comprensione e pratica rispetto a temi centrali quali la relazione tra emozioni, pensieri e comportamenti, schemi attivi e automatismi.

VII MODULO - Evidence Based Coaching: la ricerca come strumento di sviluppo

Il modulo fornisce conoscenze e strumenti essenziali per comprendere ed utilizzare dati di ricerca, condurre ricerche quali-quantitative e survey. Durante il laboratorio verranno discussi ed approfonditi diversi tipi di rapporti di ricerca (metodo, disegno, procedure, materiali, analisi dei dati) in modo tale da rinforzare l'identità e la distintività del Business Coaching Psychologist come scientist - practitioner.

SEDE

Aule del Consorzio humanitas via della Conciliazione, 22 - 00193 Roma

PERIODO

Gennaio 2016 - Novembre 2016

ORARIO

I moduli didattici avranno una cadenza mensile secondo il seguente orario: Venerdì 9.30 - 18.30 Sabato 9.00 - 18.00

ISCRIZIONE

Scadenza: 31 Dicembre 2015

QUOTA DI ISCRIZIONE E MODALITÀ DI PAGAMENTO

Costo: € 2.750,00 pagabili in 3 rate.

I rata: € 750,00 contestuale all'iscrizione versata e rimborsabile esclusivamente in caso di mancata attivazione/non ammissione al Corso

II rata: € 1.000,00 (entro il 31.05.2016)

III rata: € 1.000,00 (entro il 30.09.2016)

Il pagamento della II e III rata va effettuato tramite versamento o bonifico bancario su:

C/C intestato a Consorzio Universitario Humanitas presso

la Banca Popolare di Puglia e Basilicata – Filiale di Roma

IBAN: IT46 B053 8503 2000 0000 0002 186

Causale versamento: Cognome e Nome allievo, titolo del Corso, anno accademico, n. Rata.

Le copie delle ricevute dei bonifici effettuati devono essere consegnate alla Segreteria del Consorzio.

È prevista la quota di € 2.530,00 (riduzione dell'8%) pagabile in 3 rate per i primi 5 iscritti tra soci SCP Italy, ex allievi Humanitas, ex allievi Lumsa.

RICONOSCIMENTI

Attestato di partecipazione al Corso di Alta Formazione in Business Coaching Psychology.

Il corso è riconosciuto dall'International Society for Coaching Psychology.

INFORMAZIONI

Consorzio Universitario HUMANITAS
Via della Conciliazione, 22 – 00193 Roma
Tel. 06.3224818
(dal lunedì al venerdì dalle ore 15:00
alle ore 19:00)
e-mail: info@consorziohumanitas.com
www.consorziohumanitas.com

www.lumsa.it/master