

# Il coaching

# Premessa generale

Il **differenziale competitivo** che le Imprese sono chiamate oggi ad esprimere, non può più essere attinto dal passato (Kodak 1892-2012). Le dimensioni raggiunte dall'azienda o vecchi cataloghi con prodotti di successo, scrivono la storia, non il presente. Il valore di un'impresa si può misurare solo attraverso il **valore dinamico** di **risposte e soluzioni** ideate nell'affrontare i cambiamenti e le crisi

**Le persone** che lavorano all'interno delle organizzazioni, devono poter disporre di **condizioni e strumenti** utili a sviluppare e far emergere nuove competenze, promuovendo costantemente il **proprio salto di qualità**



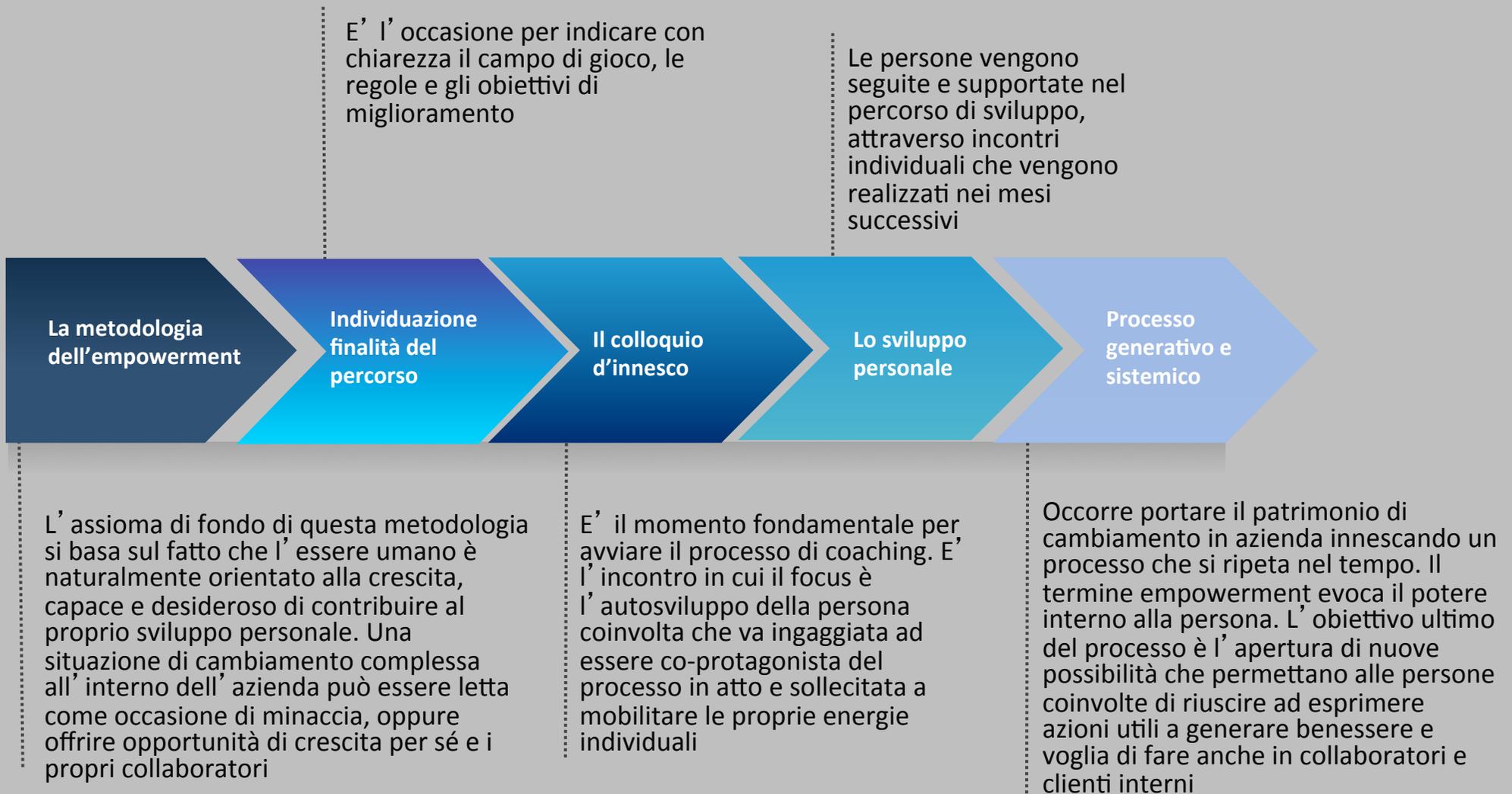
# Il coaching

---

Il coaching e le situazioni di confronto manageriale, rappresentano occasioni in cui un consulente esperto stimola lo sviluppo e il **pieno utilizzo delle qualità di un manager**, sia sotto il profilo gestionale che personale. Finalità del coaching è rendere concrete le potenzialità individuali e promuovere attraverso il vissuto personale, la crescita, l'evoluzione e l'espressione di professionalità a tutto campo. Generando approcci per possibilità nuove. L'azione di coaching si sviluppa all'interno di una relazione di confronto e di orientamento che risulta efficace, perché personalizzata ed unica



# Metodologia



# Aspetti metodologici ed organizzativi

---

## Caratteristiche del coach

Il coach TAM ha una solida ed approfondita competenza in ambito organizzativo, della comunicazione e delle relazioni; possiede documentabili esperienze di coaching e counselling



# Finalità del percorso individuale di coaching

---



Nel percorso di coaching individuale, le finalità e gli obiettivi dell'intervento, vengono messi a fuoco ed esplicitati con la partecipazione ed il contributo della Funzione Risorse Umane, della Consulenza (coach), dell'interessato (coachee) e del suo Capo

Quando opportuno, vengono previste periodiche occasioni di confronto tra la Consulenza e la Funzione Risorse Umane o il Capo

# I clienti TAM:

---

- ◆ Aeroporto Valerio Catullo
- ◆ Alleanza Assicurazioni
- ◆ Allianz
- ◆ Assicurazioni Generali
- ◆ Autostrade
- ◆ Autostrade BS-PD
- ◆ Avanade
- ◆ Aviva
- ◆ AXA Assicurazioni
- ◆ Bayer Italia
- ◆ Banca Agricola Mantovana
- ◆ Banca di Credito Cooperativo dell' Alta Brianza
- ◆ Banca di Credito Cooperativo di Binasco
- ◆ Banca di Credito Cooperativo di Calcio e Covo
- ◆ Banca di Credito Cooperativo di Cernusco S/N
- ◆ Banca di Credito Cooperativo di Inzago
- ◆ Banca di Credito Cooperativo di Lesmo
- ◆ Banca di Credito Cooperativo di Sesto S.Giovanni
- ◆ Banca Toscana
- ◆ Belfor Italia
- ◆ Bertagni
- ◆ B-Source
- ◆ Casinò della Vallée di Saint Vicent
- ◆ Casinò di Campione d' Italia
- ◆ Ceccarelli PIMS & Associati
- ◆ Centrale del latte di Firenze
- ◆ CMC Ravenna
- ◆ COIN
- ◆ Deutsche Morgan Grenfell
- ◆ Deutsche Bank
- ◆ Ducati Motor
- ◆ ECA Italia
- ◆ Effebiquattro
- ◆ Esselunga
- ◆ GBS Generali Business Solution
- ◆ Genertel
- ◆ Gruppo Italfarmaco
- ◆ Hipermarketi
- ◆ Illy
- ◆ ING Direct
- ◆ Interdis
- ◆ Intesa San Paolo
- ◆ ITAL Patronati
- ◆ Metalmilv
- ◆ Metro Italia Cash & Carry
- ◆ Monte dei Paschi di Siena
- ◆ NAU
- ◆ NCR
- ◆ Obiettivo lavoro
- ◆ Oviessa
- ◆ Riello
- ◆ Roveda srl – Gruppo Chanel
- ◆ Sait
- ◆ UPIM Pop
- ◆ Vodafone

**Tam sviluppa  
attività di coaching  
in:**

**B-Source CH**

**AXA Assicurazioni**

**Allianz**

**Gruppo Chanel**

**Gruppo Generali**

**Metalmilv**

**Belfor Italia**

**Ce.M.I. Policlinico  
Gemelli**