

III - Ciclo di Seminari Coach ING - Costruire un ponte tra professionista e cliente - la relazione

Il ciclo di Seminari è composto da 4 moduli indipendenti della durata di 3 ore ciascuno. Il Ciclo proposto ha l'obiettivo di trasferire un metodo e un approccio di coaching strutturato, utile alla comprensione, sviluppo e crescita della "relazione" con sé e con gli altri. Tale approccio può stimolare la volontà, aumentare il livello di consapevolezza e di autostima e permettere, al contempo, lo sviluppo e l'acquisizione di nuove competenze. Saranno fornite le linee guida metodologiche del coaching spendibili dal/dalla professionista al fine di un consolidamento dei principali strumenti e strategie, in ambiti e contesti operativi diversi, che scandiranno il lavoro di ciascun laboratorio.

In particolare, il tema di ogni singolo modulo è declinato su tematiche inerenti le competenze di riferimento del modello prescelto. Ogni singolo incontro sarà un luogo di confronto e misura della propria confidenza con ciascuna delle competenze tecniche e strategiche specifiche del modulo stesso.

Il laboratorio, attraverso l'uso del coaching, ha così l'obiettivo di stimolare, accrescere e/o consolidare la capacità di trasmissione della propria autenticità rispettando propensioni, abilità, caratteristiche e stile personali per migliorare se stessi: dal contesto personale-individuale a quello collettivo-personale a quello professionale.

Il professionista trarrà, dal lavoro in aula, validi strumenti e conoscenze per focalizzare e utilizzare consapevolmente le proprie specifiche caratteristiche comunicative e comportamentali per ottenere maggior successo nella vita e nell'attività professionale.

La Frequenza è obbligatoria. Al seminario sono assegnati n. 3 CFP, ai fini dell'aggiornamento delle competenze professionali ex DPR 137/2012 e successivo regolamento approvato dal Ministero della Giustizia. I CFP saranno rilasciati unicamente con la frequenza ad almeno il 90% dell'intera durata del corso.

Il Seminario a seguito dell'emergenza COVID-19 è previsto in modalità webinar (diretta streaming con interazione mediante piattaforma).

Per partecipare sarà sufficiente accedere alla piattaforma a partire dalle ore 14.20 cliccando sul link personale di ricevuto a mezzo mail.

L'iscrizione è obbligatoria sul sito della Fondazione dell'Ordine degli Ingegneri di Roma alla pagina: <https://foir.it/formazione/>

Prenotandosi all'evento si autorizza il trattamento dei dati personali (nome, cognome, matricola, codice fiscale, email, cell.), ai sensi dell'art. 13 del GDPR (Regolamento UE 2016/679), per le sole finalità connesse alla organizzazione ed erogazione dell'evento in modalità webinar.

Calendario del ciclo di Seminari

Seminario 1 - 27 Maggio 2021 – ore 14.30 – 17.30

Coach ING - Costruire un ponte tra sapere, saper fare, saper essere e saper vendere!

Seminario 2 – 10 Giugno 2021 – ore 14.30 – 17.30

Coach ING - Costruire un ponte tra presentazione professionale offline e online.

Seminario 3 - 01 Luglio 2021 – ore 14.30 – 17.30

Coach ING - Costruire un ponte tra professionista e cliente: la relazione.

Seminario 4 – 15 Luglio 2021 - ore 14.30 – 17.30

Coach ING - Costruire un ponte tra network e mercato: la trasmissione del valore.

Costi

La quota di iscrizione è di **15,00 Euro** per il singolo seminario da pagare con carta di credito online al momento dell'iscrizione.

Sedi e orari del corso

Evento Webinar ore 14.30 – 17.30

Requisiti d'ammissione:

Riservato agli Ingegneri iscritti all'Ordine degli Ingegneri della provincia di Roma.

Materiale didattico

Il materiale didattico - informativo inerente l'evento sarà disponibile per tutti gli iscritti sul sito della Fondazione dell'Ordine www.foir.it nei giorni successivi allo svolgimento dell'evento, direttamente nella pagina dell'evento dopo aver effettuato il login.

Attestati

L'attestato di partecipazione all'evento, che sarà conseguito previo controllo dell'accesso ed uscita dalla piattaforma informatica nonché della partecipazione a tutta la durata dell'evento anche attraverso l'effettuazione di domande e/o sondaggi, potrà essere scaricato dagli Ingegneri iscritti all'Ordine di Roma dalla piattaforma www.mying.it nei giorni successivi allo svolgimento dell'evento medesimo e dovrà essere custodito dal discente ai sensi dell'art. 10 del Regolamento per l'Aggiornamento delle Competenze Professionali.

Altre informazioni

Frequenza: obbligatoria

Note

Il numero di posti a disposizione è pari a n.50 unità.

Gli iscritti, che intendano ritirare la propria iscrizione per motivi non connessi all'organizzazione potranno chiedere il rimborso dell'85% dell'importo versato.

La Fondazione dell'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Roma si riserva di cancellare l'evento formativo fino a cinque giorni prima dell'inizio dello stesso, qualora non si raggiunga il numero minimo di partecipanti pari a **23 unità**. In questo caso verrà restituito quanto già versato.

In caso di necessità la Fondazione dell'Ordine si riserva la facoltà di modificare le date e/o la modalità di erogazione dell'evento informando tempestivamente gli iscritti. Per tale motivo, si richiede di indicare correttamente la propria e-mail.

Programma

Seminario 3 - 01 Luglio 2021 – ore 14.30 – 17.30 docenti: V. Callea – F. Fascia

Titolo Intervento: **Coach ING - Costruire un ponte tra professionista e cliente: la relazione.**

- Coaching e ingegneria come strumenti di ricerca
- La conoscenza dell'interlocutore
- Capacità di analisi e metodi di collegamento
- Costruire fiducia

Profilo docente

Ing. Viviana Callea:

Laurea in ingegneria e dottorato di ricerca in Macchine Elettriche all'Università Sapienza di Roma. Master in Coaching presso CoachU Italy. Professional Certified Coach (PCC) presso International Coaching Federation (ICF).

Dopo aver seguito diversi progetti, da un impianto eolico sperimentale (progetto ACEA-Sapienza-Vergnet), oggetto della tesi e successiva collaborazione con l'Università Sapienza, ha implementato per la Marina Militare Italiana l'ampliamento della Stazione di Contro-Misure Magnetiche Navali di Degaussing.

A valle di una matura esperienza nel campo dei sistemi di progettazione integrata ha ottenuto il coordinamento diretto e la gestione di team di progetto in aziende internazionali, telecomunicazioni e

sicurezza e ha intrapreso le attività di Coach, implementando la sinergia strategica e operativa tra le metodologie di coaching e ingegneria integrata (Coach -ing).

Un metodo empirico costruito durante anni di esperienza privata e aziendale e studi sulla metodologia di J.Whitmore, per sviluppare l'adattabilità al cambiamento e affrontare nuove sfide. Questo metodo è stato mostrato al World Engineering Forum WEF Novembre 2017 e all'Environment Friendly Energies and Applications (EFEA) Settembre 2018. L'evoluzione di Coach-Ing è progetto e azione.

Ing. Fabrizio Fascia

Formatore, con oltre 30 anni di esperienza nel mondo dell'Information Technology maturata nell'ambito di grandi aziende multinazionali. Laureato in Ingegneria Elettrotecnica presso l'Università degli Studi di Roma "La Sapienza" ha ricoperto, nel corso della propria carriera, numerosi incarichi dapprima nel settore tecnico e in seguito in quello commerciale fino ad approdare a ruoli di tipo manageriale.

Approdato al mondo del lavoro in ITALSIEL, è stato certificato come istruttore MS-DOS e JCL e ha seguito una formazione di soft skill su metodi e tecniche di insegnamento. La maggior parte delle sue attività di trainer sono state svolte in Arthur Young Management Consulting, dove ha gestito corsi su metodologie e tecniche di sviluppo software con un'attenzione specifica all'analisi delle aree di business e all'analisi e progettazione delle basi dati. Per molti di questi corsi ha anche predisposto e personalizzato il materiale didattico a supporto delle varie sessioni.

Nel gennaio 2001 entra a far parte di BEA Systems con l'obiettivo di avviare e gestire le attività di formazione per la filiale italiana, ricoprendo tale incarico fino a tutto il 2008. A seguito della acquisizione di BEA Systems da parte di ORACLE ha sposato a tempo pieno il ruolo di account manager, focalizzandosi sulla proposizione e vendita dei servizi professionali per la divisione Consulting. Questa esperienza viene oggi messa a disposizione di coloro i quali vogliono approfondire i diversi aspetti che governano il rapporto cliente-fornitore, con particolare attenzione alle risorse che non appartengono in senso stretto alla forza vendita ma che sono comunque coinvolte a vario titolo nella gestione del cliente.