



*Business Support on Your Doorstep*

# IL COACHING delle Ambasciatrici



Supporting  
**Women Entrepreneurs**

 **European Commission**  
Enterprise and Industry

**WAI - Women Ambassadors in Italy**



- **FASE 1 – Le motivazioni e gli scopi**
- **FASE 2 – L'analisi**  
***Competence recommendation list***
- **FASE 3 – La messa a fuoco**

## • FASE 1 – Le motivazioni e gli scopi

### ➤ Scopo di questa attività:

momento di *confronto e riflessione* per mettere l'Ambasciatrice nelle migliori condizioni perché contribuisca al raggiungimento dell'obiettivo di **progetto**, mettendo a fuoco le abilità utili a conseguirne gli scopi.



### ➤ Scopo del progetto:

è *incoraggiare lo spirito imprenditoriale in aspiranti o neo-imprenditrici*, che si stanno per incontrare

## • FASE 1 – Le motivazioni e gli scopi

### Riflettiamo su alcune domande:

- ✓ l'Ambasciatrice ha chiaro lo scopo del progetto?
- ✓ la realizzazione dello scopo del progetto coincide con le motivazioni che hanno spinto l'Ambasciatrice a partecipare? Oppure l'Ambasciatrice ha deciso di partecipare per altri scopi?
- ✓ l'Ambasciatrice intende condividere a fondo la propria esperienza? E' disposta a mettere in gioco la propria esperienza e ricchezza umana e professionale per incoraggiare altre donne?
- ✓ l'Ambasciatrice è disposta ad entrare in dialogo con le partecipanti al seminario, dopo il racconto della propria personale esperienza?

## • FASE 2 – L'analisi - Competence recommendation list

### Competenze

che devono caratterizzare le Women Abassadors  
perché svolgano efficacemente il loro ruolo:

#### Prerequisiti:

- Solida **esperienza** imprenditoriale e successo
- **Entusiasmo** e **passione** per l'attività
- **Convinzione** che l'imprenditoria è una grande opportunità di realizzazione personale

#### Competenze di tipo **RELAZIONALE** per

- **ISPIRARE**
  - **INCORAGGIARE**
  - **SOSTENERE**
- } le aspirante e neoimprenditrici

## • FASE 2 – Competenze dell'area RELAZIONALE

### *Lista di competenze*

<b>a) Comunicazione</b>	Capacità di <b>ascoltare e trasmettere informazioni</b> in modo tempestivo ed efficace. E' la volontà e l'abilità di mantenere aperti i canali di comunicazione
<b>b) Orientamento al cliente</b> (le aspiranti e neo-imprenditrici)	Capacità articolata di orientare la propria attività verso la <b>soddisfazione delle esigenze del cliente</b>
<b>c) Leadership</b> (gestione risorse umane)	Abilità di <b>guidare e motivare gli altri</b> , generando consenso sugli obiettivi, e di incoraggiare le potenzialità di ognuno. Capacità di trasmettere visione e valori. Capacità di incanalare le energie, di favorire i rapporti tra i membri ed i collegamenti con l'ambiente esterno, rispettando le individualità ed assumendosi le responsabilità del loro operato.

## • FASE 2 – Competenze dell'area RELAZIONALE

<b>d) Flessibilità</b>	Capacità di aprirsi a un sereno e costruttivo <b>confronto</b> con gli altri, di recepire le esigenze altrui e verificare la sintonia instaurata. Orientamento all'innovazione e motivazione a non lasciarsi condizionare da ciò che è consolidato e scontato.
<b>e) Parlare in pubblico</b>	Capacità di esporre concetti o argomenti esprimendo <b>chiaramente e correttamente</b> il proprio pensiero di fronte a numerosi interlocutori.
<b>f) Networking</b>	Capacità di costruire e mantenere <b>relazioni forti</b> con le persone che operano al di fuori della propria organizzazione e che potrebbero essere utili in futuro.
<b>g) Consapevolezza di sé</b>	Capacità di lettura dei propri <b>stati emozionali</b> e di gestione degli stessi in modo appropriato in ogni situazione.

## • FASE 2 – Competenze dell'area RELAZIONALE

### a) **Comunicazione**

Capacità di **ascoltare e trasmettere informazioni** in modo tempestivo ed efficace. E' la volontà e l'abilità di mantenere aperti i canali di comunicazione

<i>Indicatori:</i>	
<b>1 - Sensibilità interpersonale (empatia)</b>	Capacità di <b>ascolto attivo</b> . Capacità di comprendere ed interpretare i messaggi e attenta considerazione dei problemi, dei bisogni, del punto di vista dell'interlocutore
<b>2- Chiarezza ed efficacia di espressione</b>	Capacità di esprimersi con <b>chiarezza ed incisività</b> , cambiando argomentazione se quella adottata non risulta efficace, confrontandosi in modo aperto con gli altri, anche in caso di problemi
<b>3 - Espressione coerente in relazione al contesto</b>	Capacità di adottare stili e <b>strategie comunicative adeguati</b> al contesto al contesto e di gestire con trasparenza i processi di comunicazione, diffondendo l'informazione in rapporto all'utilità per l'interlocutore

## • FASE 2 – Competenze dell'area RELAZIONALE

**b) Orientamento al cliente**  
(le aspiranti e neo-imprenditrici)

Capacità articolata di orientare la propria attività verso la **soddisfazione delle esigenze del cliente**

<i>Indicatori:</i>	
<b>1. Disponibilità ai rapporti interpersonali</b>	Capacità di aprirsi a un <b>sereno e costruttivo confronto con gli altri</b> , cercando di recepire le esigenze altrui e di verificare costantemente la sintonia instaurata; capacità di stimolare un adeguato <b>feedback sulla comprensione</b> dei messaggi trasmessi ponendo le giuste domande.
<b>2. Prevenzione, mediazione e ricomposizione delle situazioni conflittuali</b>	<b>Capacità di rilevare e analizzare i reali bisogni</b> dei clienti, comprendendone le idee, gli atteggiamenti, gli stili, e approfondendo le richieste dei medesimi
<b>3. Individuazione dei bisogni nascosti del cliente</b>	Capacità di rispondere anche ai <b>bisogni non manifestati</b> del cliente, di promuovere azioni tese a soddisfarne in modo tempestivo il soddisfacimento dopo averne attentamente valutato la natura

## • FASE 2 – Competenze dell'area RELAZIONALE

<p><b>c) Leadership</b> (gestione risorse umane)</p>	<p>Abilità di <b>guidare e motivare gli altri</b>, generando consenso sugli obiettivi, e di incoraggiare le potenzialità di ognuno. Capacità di trasmettere visione e valori. Capacità di incanalare le energie, di favorire i rapporti tra i membri ed i collegamenti con l'ambiente esterno, rispettando le individualità ed assumendosi le responsabilità del loro operato.</p>
--	--

<i>Indicatori:</i>	
<p><b>1. Coinvolgimento</b></p>	<p>Capacità di <b>trasmettere entusiasmo ed energia</b>, promuovendo l'integrazione degli altri, svolgendo attività di supporto e favorendo lo sviluppo delle persone del team</p>
<p><b>2. Influenzamento</b></p>	<p>Capacità di <b>convincere gli altri</b> e di influenzare il loro comportamento, favorendo il confronto e la condivisione delle proprie opinioni, pur rispettando i punti di vista diversi dal proprio</p>
<p><b>3. Autocontrollo</b></p>	<p>Capacità di mantenere <b>lucidità ed equilibrio</b>, di controllare gli impulsi e le emozioni anche nelle condizioni di difficoltà, pensando in positivo e mettendo in atto comportamenti costruttivi, infondendo calma e fiducia agli altri</p>

## • FASE 2 – Competenze dell'area RELAZIONALE

### d) **Flessibilità**

Capacità di aprirsi a un sereno e costruttivo **confronto** con gli altri, di recepire le esigenze altrui e verificare la sintonia instaurata. Orientamento all'innovazione e motivazione a non lasciarsi condizionare da ciò che è consolidato e scontato.

<i>Indicatori:</i>	
<b>1. Sintonia</b>	Capacità di cercare e creare sintonia con gli altri condividendo interessi motivazioni conoscenze idee e prospettive di sviluppo, <b>verificando costantemente il livello di reciproca disponibilità e il clima relazionale</b>
<b>2. Apertura mentale</b>	Orientamento ad agire in <b>situazioni diverse da quelle abituali</b> , ad affrontare nuove sfide, non lasciandosi condizionare da ciò che è noto, ma aprendosi al cambiamento
<b>3. Adattabilità al contesto</b>	Capacità di <b>modificare il proprio stile comportamentale</b> in funzione delle diverse persone e situazioni, apprezzando e valorizzando le opinioni altrui <b>cercando condivisioni e convergenze</b>

## • FASE 2 – Competenze dell'area RELAZIONALE

### e) Parlare in pubblico

Capacità di esporre concetti o argomenti esprimendo **chiaramente e correttamente** il proprio pensiero di fronte a numerosi interlocutori.

<i>Indicatori:</i>		
1.	<b>Chiarezza ed efficacia di espressione</b>	Capacità di esporre concetti o argomenti esprimendo <b>chiaramente e correttamente</b> il proprio pensiero di fronte a numerosi interlocutori
2.	<b>Comunicazione adeguata al target group</b>	Capacità di adeguare il tono e il tipo di discorso all'interlocutore e alle circostanze, <b>verificando con pause, osservazioni e richiami il livello di risposta dell'uditorio</b>

## • FASE 2 – Competenze dell'area RELAZIONALE

### f) **Networking**

Capacità di costruire e mantenere **relazioni forti** con le persone che operano al di fuori della propria organizzazione e che potrebbero essere utili in futuro.

<i>Indicatori:</i>	
<b>1. Intuito</b>	Capacità di costruire e mantenere <b>relazioni forti</b> con le persone che operano al di fuori della propria organizzazione e che potrebbero essere utili in futuro.
<b>2. Propensione al nuovo</b>	Capacità di iniziativa e pensiero olistico
<b>3. Apertura alle relazioni</b>	

## • FASE 2 – Competenze dell'area RELAZIONALE

### g) **Consapevolezza di sé**

Capacità di lettura dei propri **stati emozionali** e di gestione degli stessi in modo appropriato in ogni situazione.

<i>Indicatori:</i>	
1. <b>Ascolto interiore</b>	Capacità di <b>lettura dei propri stati emozionali</b>
2. <b>Autocontrollo</b>	Capacità di <b>gestire in modo appropriato le proprie emozioni</b> in ogni situazione (padronanza di sé)
3. <b>Autostima</b>	<b>Sicurezza e tranquillità interiore</b> per gestire positivamente le relazioni e gli impegni

## • FASE 2 – Competenze dell'area RELAZIONALE

**L'ambasciatrice suggerisce di aggiungere alla lista  
le seguenti competenze – capacità :**

<p>----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- -----</p>	<p><b>PERCHE':</b> <i>(es. perché pensa che sia utile al raggiungimento dello scopo del progetto ma non ha mai messo a fuoco questa competenza nello svolgimento della sua attività professionale):</i></p> <p>----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- -----</p>
--	--

## • FASE 3 – LA MESSA A FUOCO

L'ambasciatrice ritiene di dover focalizzare in particolar modo le seguenti competenze durante la realizzazione dell'attività con le aspiranti e neo-imprenditrici:

➤ .....

➤ .....

➤ .....

.....

## • FASE 3 – LA MESSA A FUOCO

### PERCHE'

- *Es. 1: intendo focalizzarmi sulla mia capacità di feedback; mi rendo conto di avere ottime capacità di esposizione, ma di solito non faccio caso al feedback di chi mi ascolta. Durante il seminario cercherò di mantenere viva l'attenzione, cambiando il tono di voce, raccontando qualche aneddoto, e farò molta attenzione alle espressioni delle aspiranti.*
- *Es. 2: guardando alla competence recommendation list, mi rendo conto che ho voglia di raccontarmi ma non ho voglia di ascoltare; prima di raccontare la mia esperienza, farò alcune domande al pubblico per tarare meglio il mio intervento... :*

.....

.....

.....

.....

.....

.....



*Business Support on Your Doorstep*



**WAI - Women Ambassadors in Italy**

# Grazie!

