



COACHING E FORMAZIONE PER EVOLVERE INSIEME

Evolve Solutions

Evolve Solutions è una società di **consulenza, formazione e coaching** che crea **soluzioni su misura** per ogni azienda con lo scopo di sviluppare e potenziare le competenze delle persone allineandole agli obiettivi dell'azienda.

Come ogni persona è diversa, anche ogni azienda è profondamente differente dalle altre. Per noi questo significa che le **soluzioni standard non esistono**, ma ogni cliente ha bisogno di un percorso unico e adattato alle sue esigenze.

A tal fine, creiamo con i nostri clienti un **rapporto di partnership** che attraverso un processo creativo stimola riflessione, apprendimento e trasformazione.

Il team Evolve



Michela Galli

Coporate & Business Coach |
Soft skills trainer



Valeria Olgiati

Soft skills trainer



Valeria Fiascone

Consulente Organizzativo |
Business Agility Coach

Mettiamo passione, entusiasmo ed energia in tutto quello che facciamo, in ogni momento e in ogni nostro servizio sia quando lavoriamo con le persone sia quando lavoriamo con le organizzazioni e sui loro processi.

- Team Evolve

Goals

Supportare aziende e professionisti a raggiungere i loro obiettivi e il successo desiderato creando valore per i loro clienti.

Co-creare percorsi di coaching e di formazione che sviluppino nei dipendenti e collaboratori le competenze più funzionali allo svolgimento delle attività individuali e di team, accrescendone la performance.

Diventare partner strategici dei nostri clienti stimolando la riflessione, l'apprendimento e l'evoluzione al fine di far emergere il valore delle persone, dei team e dell'azienda e arricchire il contesto in cui le stesse sono inserite.

Metodologia

Adottiamo una metodologia sistemica, agile e smart che ci consente di coinvolgere l'intero sistema aziendale (obiettivi, valori, mission, vision, organizzazione, processi e persone) in un percorso di cambiamento e miglioramento incrementale basato su una logica di sperimentazione e apprendimento costante che garantisce una brillante e rapida reattività ed adattabilità.



Gli ambiti di intervento

- Situazioni di **cambiamento organizzativo** (passaggi generazionali, fusioni ed acquisizioni, riorganizzazioni e ristrutturazioni aziendali, ridefinizione di ruoli e processi);
- Situazioni in cui servono **nuove competenze relazionali** o **potenziamento** delle competenze già in essere (comunicare in modo efficace, prendere decisioni rapide, organizzare il tempo, sviluppare la leadership, delegare, lavorare in team);
- Situazioni in cui occorre creare **nuovi team di lavoro** o in cui **team esistenti non collaborano e vivono situazioni di conflitto**;
- Situazioni in cui le persone sono **sfiduciate, demotivate e non orientate al risultato**;
- Situazioni in cui i vertici aziendali vogliono condividere **mission, valori e obiettivi** per far sentire le persone parte integrante della realtà e per guidarle verso nuovi traguardi di business.

I benefici ai clienti

- Collaboratori più competenti
- Migliori prestazioni
- Ottimizzazione dei processi aziendali
- Aumento della produttività
- Miglioramento delle dinamiche relazionali e del clima aziendale
- Proposte innovative e di valore
- Maggiore soddisfazione dei clienti
- Azienda più competitiva
- Aumento del valore economico d'impresa

Il nostro valore aggiunto

- Esperienza dei big della consulenza con maggiore flessibilità e costi accessibili
- Creazione di servizi su misura e soluzioni co-create con il cliente
- Sviluppo di un rapporto di partnership con il cliente
- Formazione "in pillole" e sperimentazione "sul campo"
- Sviluppo dell'autonomia e dell'attitudine all'apprendimento continuo
- Innovazione degli stili manageriali e delle modalità di lavoro
- Passione e divertimento

Coaching

Il coaching è una partnership con i clienti, che attraverso un processo creativo, stimola la riflessione ispirandoli a massimizzare il proprio potenziale personale e professionale.

Il coach è un esperto di processo che in specifiche sessioni di sviluppo individuale ed attraverso domande ed osservazioni accompagna il cliente a definire con chiarezza i risultati desiderati, acquisire nuove prospettive, diventare consapevole delle sue risorse presenti e potenziali, ad ottenere nuovi apprendimenti utili a sviluppare possibilità di azione e fare scelte di qualità che producono risultati concreti.

Il **business coaching** è il coaching rivolto ad imprenditori di piccole e medie imprese, a liberi professionisti e ad aziende in fase di start up e lavora su aree quali miglioramento dei risultati aziendali, gestione e crescita dei collaboratori, sviluppo della leadership, gestione dello stress e del cambiamento, miglior equilibrio tra vita privata e vita professionale,.

Il **Corporate Coaching** è il coaching effettuato in azienda, inteso come intervento strategico a livello dei top manager, dei livelli intermedi e dei collaboratori su cui investire, su temi come definizione degli obiettivi, della strategia, sviluppo della leadership, gestione del cambiamento, gestione dei conflitti, efficacia personale, aspirazioni personali e di carriera.

Oltre ai benefici relativi alla crescita delle persone, il Business e Corporate Coaching permettono di migliorare diversi aspetti organizzativi, come facilitare il cambiamento organizzativo, creare modelli di leadership, diminuire il turnover, migliorare la comunicazione aziendale, rasserenare il "clima aziendale".

*Il coaching permette di ottenere risultati
in ambienti che richiedono performance di alto livello.*

Sii sempre il meglio di ciò che sei.

- Martin Luther King

Il **team Coaching** è il coaching applicato ai team, dove il coach, utilizzando alcune metodologie specificatamente pensate per i gruppi, supporta il team nel diventare efficace nello stare e nel lavorare insieme. Il coach accompagna il team nel raggiungimento dell'obiettivo, sollecitando ogni persona ad esprimere la propria opinione, in modo da identificare il maggior numero di alternative ed opzioni e generare creatività ed innovazione, valorizzando il contributo individuale di ogni membro.

Il valore aggiunto del Team Coaching è il raggiungimento dell'obiettivo nel pieno rispetto delle opinioni, della crescita e della soddisfazione delle persone coinvolte abbinato allo sviluppo di una sinergia positiva tra i partecipanti, che consente di sfruttare al massimo il potenziale del team.

Durante il percorso di coaching gli Evolver Coach utilizzano metodi e strumenti per accompagnare il coachee:

- modello di GROW
- modello delle competenze
- modello dei livelli logici di Robert Dilts
- modello dei Valori – coaching by Value ©
- modello del linguaggio di precisione
- coaching sistemico

I nostri Evolver Coach aderiscono ad ICF International Coach Federation la più grande associazione professionale internazionale di coach, con oltre 31.000 membri in più di 141 nazioni, condividendone valori e codice etico.



Formazione

I nostri programmi di formazione sulle soft skills permettono alle persone, indipendentemente dal ruolo, dalla posizione o dall'esperienza, di acquisire capacità e competenze trasversali e comportamenti vincenti, sviluppando le proprie potenzialità.

Eroghiamo percorsi strutturati in quattro momenti:

- **Formazione:** pillole formative, moduli di breve durata, che consentono ai partecipanti di apprendere conoscenze teoriche arricchite da contenuti interattivi, come video ispirazionali, case history, simulazioni e role play;
- **Sperimentazione individuale** dei concetti appresi, dove ogni partecipante agisce quanto appreso in aula portandolo nel suo quotidiano sia personale che lavorativo. In questa fase l'Evolver Training è disponibile a dare supporto a chi ne avesse necessità.
- **Condivisione:** workshop dove, attraverso alcuni strumenti tipici del coaching si stimola tra i partecipanti la riflessione su quanto sperimentato, il confronto e la generazione di idee e proposte e si identificano le best practice da calare concretamente nella realtà specifica;
- **Accompagnamento:** dove l'evolver trainer affianca i partecipanti per monitorare la reale messa a terra di quanto deciso e supportarli nella comprensione delle motivazioni o identificazione di strategie alternative.

Attraverso questo approccio, l'azienda valorizza e motiva le proprie persone che si sentono riconosciute e parte dell'azienda; migliorano i rapporti e le relazioni tra le persone e si crea un clima aziendale positivo che aumenta la competitività dell'azienda.

*Ogni volta che impariamo qualcosa di nuovo,
noi stessi diventiamo qualcosa di nuovo.*

- Leo Buscaglia

Consulenza

Affianchiamo le aziende lavorando su organizzazione e processi per renderla competitiva, organizzata ed aperta alle sfide del mercato attraverso progetti di:

- **Change management** per gestire il cambiamento, creare nuove opportunità e affrontare con successo le sfide future adottando nuovi modelli organizzativi e nuove modalità di lavoro;
- **Project management** per progettare e gestire progetti di successo che garantiscano il rispetto di obiettivi, costi, tempi e risultati;
- **Process management** volti a trovare soluzioni per semplificare ed ottimizzare i processi (agendo su risorse, tempi, sprechi e decisioni);
- **Human resource and organization management** per garantire l'allineamento dell'organizzazione aziendale in termini di struttura e meccanismi operativi e di funzionamento, di mission e valori aziendali.

Nei nostri progetti alterniamo momenti di indirizzo e guida dove, in qualità di esperti, sottoponiamo al cliente soluzioni già sperimentate con successo a momenti di co-creazione con il cliente dove uniamo le nostre competenze di coach per aiutare il cliente ad identificare da sé la soluzione più funzionale ed adeguata alla sua realtà

*Ogni lungo viaggio
inizia con un primo passo.*

- Lao Tzu

Convenzioni

All'interno del nostro network ci avvaliamo della collaborazione di società specializzate nella ricerca e gestione dei **fondi di finanziamento** regionali, nazionali e di categoria che consentono a te e alle tue persone di **crescere a costo zero**.

Inoltre siamo associati ad **ASSEPRIM Confcommercio** e abbiamo attive delle **convenzioni** per tutte le imprese e i dipendenti iscritti a Confcommercio Milano.

Cosa dicono di noi

"Il percorso di coaching è stato un **catalizzatore** ed **acceleratore** fondamentale per il mio sviluppo, permettendomi di osservare "da esterna" i miei pensieri /azioni e correggerli nell'ottica di ricerca di una **qualità maggiore** del mio lavoro. Sono contenta del percorso fatto e del **risultato** ottenuto."

Giovanna - Accounting & Finance Director

"Percorso **utile e formativo**, **interattivo** e **dinamico** sia per gli argomenti sia per l'esposizione dei relatori, che sono stati **chiari, concisi mai noiosi.**"

Ersilia - addetto Customer Care

"Mi avete **aperto la mente.**"

Stefania - responsabile contabilità fornitori

"**Arricchimento** e **accrescimento** personale con spunti di riflessione e **consigli concreti** da mettere in pratica."

Fabrizio - addetto Supply Chain

"Una grande opportunità di **riflessione** e **crescita** per tutti."

Gianfranco - responsabile Commerciale

"Il corso mi è piaciuto perché è stato **interattivo** e siamo stati **parte attiva** della lezione - rifletterò sui consigli dati per risolvere i conflitti."

Elisa - Sales Operations Manager

"Ho intrapreso con molto entusiasmo il percorso di coaching. Il mio coach ha dimostrato pazienza e professionalità accompagnandomi in un percorso di **tanto valore in poco tempo**. Dopo ogni sessione uscivo **rafforzato**. Ho migliorato la mia autostima ed il rispetto verso gli altri e sono **cresciuto sia professionalmente sia nella vita privata.**"

Roberto - Group Quality Assurance Manager

"Utile per approfondire tematiche date per scontate e per ricevere consigli fondamentali per portare avanti il lavoro."

Davide - responsabile Produzione

*Sembra sempre impossibile
finchè non viene fatto.*

- Nelson Mandela

ēvolvə
PEOPLE & ORGANIZATION EMPOWERMENT

via Castiglioni, 1 | 21052 Busto Arsizio | VA

T 0331 637987

info@evolvesolutions.eu

www.evolvesolutions.eu

