



Napoli, 13/06/2024

Spett.le
Fondimpresa
Via dei Villini, 3/a, 00161 Roma (RM)

OGGETTO: offerta relativa alle attività di *executive coaching*, *team coaching*, formazione sulle *soft skills* per Fondimpresa.

JOBGATE S.r.l.
c.f. e p.iva 07746321210

**Sede Legale
Napoli**
Via Seggio del Popolo, 22

**Sede Operativa
Teverola (CE)**
S.S. Appia 7 bis km. 10,800
Complesso "Appia Center"
Torre A lato ASI

**Sede Operativa
Bergamo**
Via Frà Damiano de' Zambelli, 4
Tel.: 035 0869800
Fax: 035 0869808

Tel. 081 19979200
Fax 081 19562515
info@jobgate.it
www.jobgate.it

IL PROGETTO

Fondimpresa sta attualmente affrontando una riorganizzazione interna strategica che coinvolge direttamente i Process Manager ma che impatta a 360° sull'organizzazione. L'intervento che proponiamo coinvolgerà differenti *target* tra cui: il Direttore Generale, i Dirigenti, i Responsabili in staff al Direttore Generale, i Process Manager e tutta la popolazione organizzativa con la finalità di influenzare positivamente le Persone e sostenere l'organizzazione nel momento di cambiamento che sta vivendo. In particolare, il progetto presentato di seguito mira al potenziamento dei processi comunicativi, alla facilitazione delle attività di delega, di feedback, di valutazione e al rafforzamento della leadership.

Di seguito, elenchiamo le tre attività che compongono l'intervento.

1. Executive Coaching

L'*executive coaching* è un metodo finalizzato al miglioramento delle performance e al raggiungimento di obiettivi, attraverso la scoperta e lo sviluppo delle potenzialità del *coachee* (beneficiario dell'intervento) e l'accrescimento del suo livello di consapevolezza e senso di responsabilità.

Ogni percorso di *coaching* individuale sarà così articolato:

1. *triangle meeting* iniziale (da 30 minuti);
2. sei sessioni one to one (da 60 minuti a 120 minuti con una cadenza di circa 10 giorni);
3. *triangle meeting* finale (da 30 minuti);
4. incontro formativo sulla valutazione della prestazione (da 90 minuti).

L'*executive coaching* si può focalizzare sullo sviluppo delle seguenti competenze:

- delega
- leadership
- comunicazione
- feedback e performance management
- team working

In particolare, prima dell'avvio del processo, nel ***triangle meeting iniziale***, ci sarà una fase di *goal setting* nella quale verranno definiti gli obiettivi individuali con specifici indicatori. **Il *triangle meeting iniziale*** richiede la partecipazione della Committenza aziendale, del *coach* e del *coachee*. Nel caso specifico di Fondimpresa, proponiamo la partecipazione del Direttore Generale e del Capo diretto del *coachee*.

Lo scopo di questo incontro è:

- condividere e sottoscrivere gli obiettivi macro del percorso di *executive coaching* e i suoi indicatori quantitativi e qualitativi;

- assicurarsi che tra il *coach* ed il *coachee* si instauri il giusto rapporto per il buon andamento del progetto.

Le successive **sei sessioni one to one** saranno così articolate: ogni incontro segue il modello G.R.O.W. proposto da Whitmore e sarà articolato in modo tale che il *coachee* fissi un obiettivo con i suoi KPI's, esplori la realtà, ipotizzi opzioni di azione e decida come agire. Attraverso il ricorso a modelli e tecniche numerose e ampiamente sperimentate, il *coach* supporterà il *coachee* nello sviluppo delle competenze-obiettivo. Al termine delle sei sessioni, si propone un **triangle meeting finale**, che vede il coinvolgimento di *coachee*, *coach*, Direttore Generale e Capo diretto.

Gli obiettivi di tale incontro sono:

- condividere il feedback del *coachee* rispetto al percorso di *executive coaching* ed alla sua utilità;
- valutare i risultati raggiunti;
- strutturare il "piano di azione" post *coaching*, in termini di mantenimento dei risultati e delle competenze acquisite e di ulteriore sviluppo.

Il *coaching* è una metodologia che si basa sulla fiducia e sulla relazione reciproca fra *coach* e *coachee*, pertanto, il percorso non si esaurisce soltanto nelle sessioni *one to one* e nei *triangle meeting* ma prevede anche dei momenti di scambio e di interazione fra una sessione e l'altra. Il *coach*, infatti, mostrerà un atteggiamento costante di cura e disponibilità nei confronti del *coachee* al fine di aumentarne il livello di consapevolezza e offrire un supporto operativo a sostegno del raggiungimento dell'obiettivo scelto.

L'incontro, di cui al punto 4, avrà come obiettivo l'acquisizione e l'incremento di conoscenze e competenze relative alla valutazione della prestazione, attraverso un'interazione finalizzata anche alla crescita della consapevolezza del ruolo nel partecipante.

L'intero percorso (dal punto 1 al 4) sarà svolto on-line e avrà un costo di €2.500 + IVA per ciascun percorso. I percorsi previsti da Fondimpresa sono 7 per un totale di €17.500 + IVA.

2. Team Coaching

Il *team coaching* è uno strumento potente che porta i team a sviluppare capacità, efficienza e consapevolezza delle proprie dinamiche in un ambiente lavorativo che integra il tempo dedicato a discutere e prendere decisioni con momenti riflessivi e di auto-osservazione. Esso si pone lo scopo di potenziare dinamiche costruttive e il senso dell'obiettivo, rafforzando le competenze trasversali individuali.

Si propone un percorso di *team coaching* strutturato in 4 incontri in presenza da 8 ore. Di seguito vi presentiamo un'ipotesi di argomenti da trattare:

- presentazione di Fondimpresa focalizzata su missioning, visioning e valori propri della cultura organizzativa. Descrizione dell'intervento che ha coinvolto i Product Leader con un focus sulle finalità e sui risultati raggiunti;
- team building e comunicazione interfunzionale;
- role identity: le attese rispetto al ruolo dei manager in Fondimpresa;
- progettazione, in forma di laboratorio, della survey per la valutazione incrociata dell'obiettivo comportamentale: orientamento al cliente interno.

Gli incontri saranno gestiti in codocenza da due consulenti esperti in strategie con una seniority superiore ai 20 anni più un terzo consulente di diversa seniority.

Il costo previsto per questa attività è pari a €11.260 + IVA per un percorso della durata di quattro giornate (totale 32 ore).

3. Formazione d'aula su soft skill

L'intervento formativo finalizzato allo sviluppo delle *soft skills* coinvolgerà circa 70 Persone suddivise in 4 gruppi.

La formazione si articola in 3 giornate da 8 ore che saranno calendarizzate in base alle esigenze della Committenza.

Ogni incontro affronterà un tema specifico:

- comunicazione, ascolto ed empatia
- team building
- orientamento all'obiettivo

La metodologia formativa prevede esercitazioni interattive di gruppo o individuali e proiezioni di frame video e letture a impatto emotivo per garantire un elevato livello di interazione.

L'attività coinvolgerà i seguenti gruppi:

A) gruppo da 24 persone

B) gruppo da 18 persone

C) gruppo da 16 persone

D) gruppo da 11 persone

Il percorso vedrà il coinvolgimento di un docente.

Uno solo dei quattro gruppi, composto da 11 Persone, sarà coinvolto in un'ulteriore giornata formativa da 8 ore dal contenuto formativo: **"People Management"**.

La durata totale della formazione è di 104 ore con un costo complessivo di €17.086 + IVA.

OFFERTA ECONOMICA

L'offerta economica per i percorsi di *executive coaching*, *team coaching* e formazione sulle *soft skills* è la seguente:

Executive coaching

- €2.500 + IVA per un percorso di executive coaching online compreso di: un *triangle meeting* iniziale, 6 sessioni *one to one*, *triangle meeting* finale e un incontro focalizzato sulla valutazione della prestazione.

Considerata la richiesta di Fondimpresa di attivare 7 percorsi di *coaching*, il costo totale dell'*executive coaching* risulta:

- Euro €17.500 + IVA per 7 percorsi di *coaching* online.

Team coaching

- €11.260 + IVA per un percorso di team coaching della durata di quattro giornate da 8 ore.

Si prevede la presenza di due consulenti senior (con almeno 20 anni di esperienza) e uno di diversa seniority.

La tariffa oraria prevista per questa attività è frutto di uno sconto particolare

Formazione sul tema delle soft skills

Gruppo 24	Ore: 24 Costo: €3943 + IVA
Gruppo 18	Ore: 24 Costo: €3943 + IVA
Gruppo 16	Ore: 24 Costo: €3943 + IVA
Gruppo 11	Ore: 32 Costo: €5257 + IVA



Il costo totale per l'attività è di €17.086 + IVA.

A parte sono da considerare le spese relative ai coffee break, ai pranzi, all'utilizzo della location.

Modalità di fatturazione:

- 50% a conferimento incarico;
- 50% a conclusione dell'intero percorso.

Modalità di pagamento: a ricevimento fattura.

La presente offerta è valida se sottoscritta entro il 31 gennaio 2025.

Fondimpresa
per accettazione

L'Amministratore Unico

Di JobGate, s.r.l.

Dott. Lucio Sindaco