

MARZIA GORINI

CONSULENZA, COACHING, FORMAZIONE

“O ci rendiamo infelici o ci rendiamo forti. La quantità del lavoro è la stessa”.
Carlos Casteneda



DI COSA MI OCCUPO

CONSULENZA STRATEGICA

Comprendere per decidere

Imprese e professionisti necessitano di obiettivi chiari, strategie pertinenti e tattiche vincenti per avere successo nel business. Oggi più che mai!



La consulenza strategica si occupa di analizzare lo stato di fatto in base alle richieste della committenza per decidere quali strategie adottare, in particolare per:

- ✚ Migliorare l'efficienza organizzativa (obiettivi, ruoli, organigramma, funzionigramma)
- ✚ Creare team orientati ai risultati e al benessere reciproco
- ✚ Traghettare il Passaggio generazionale
- ✚ Migliorare il clima lavoro sedando i conflitti con strategie di negoziazione efficace
- ✚ Sviluppare e posizionare il sito per vendere
- ✚ Comunicare sul web – social
- ✚ Creare network e reti



FORMAZIONE

Formare per trasformare

L'attività di formazione e training si svolge sia in aula che presso le sedi dei committenti e riguarda i seguenti argomenti:

- ✚ Lavorare per obiettivi strategici
- ✚ Il time management operativo
- ✚ Comunicazione efficace persuasiva
- ✚ La nuova leadership positiva
- ✚ Come motivare e guidare i collaboratori
- ✚ Parlare AL Pubblico
- ✚ Come sviluppare e organizzare un nuovo modello di business di successo



COACHING

Trasformare per agire

Il coaching è la leva per eccellenza del cambiamento e dello sviluppo personale e professionale. È lo strumento principe per accelerare il raggiungimento degli obiettivi, per migliorare la capacità decisionale nonché la performance sia personale che organizzativa. Con il coaching si acquisisce un più alto grado di fiducia, autonomia, consapevolezza e responsabilità esecutiva.

Il business coaching organizzativo fa leva in primo luogo sullo sviluppo della leadership positiva coniugando benessere interno e soddisfazione del cliente per produrre i risultati desiderati.

Il coaching organizzativo si combina sempre con il coaching individuale, il team coaching e con interventi formativi e esercitazioni pratiche al fine di allineare mission, vision, valori, strategie e tattiche interne ed esterne all'organizzazione.

CHI SONO E COME LAVORO



Mi piace aiutare le persone che desiderano sentirsi gratificate, realizzate e felici del proprio lavoro.

Ho la passione per i risultati veri, calcolabili e sostenibili nel tempo.

Amo le sfide e mi piace far parte della soluzione non del problema e, prima di parlare, adoro testare personalmente possibilità e performance.



Per ottenere questi risultati mi avvalgo di 30 anni di professione come commercialista e 20 di studi, ricerche ed esperienze empiriche nel mondo reale e virtuale.

Attraverso il mio lavoro, individuale o di gruppo, metto a disposizione la mia esperienza, regalando e condividendo idee, tecniche e strategie attuali e attuabili in ogni business.

Con l'iscrizione nel 1989 all'attuale ODCEC di Udine intraprendo la libera professione

specializzandomi in riorganizzazione aziendale e pianificazione strategica PMI e studi professionali. Ampio l'esperienza professionale ricoprendo ruoli e incarichi in consigli di amministrazione, collegi sindacali e revisioni contabili in società private, pubbliche, partecipate ed enti locali.

Questa lunga e intensa esperienza, durata fino al 31-12-2018, mi ha fatto comprendere come i risultati economici sono strettamente correlati alle azioni ed ai comportamenti delle persone.

Desidero un mondo del lavoro capace di valorizzare le abilità personali. Un luogo dove si possa esprimere il meglio di sé, più meritocratico e aperto ad accogliere le esigenze delle persone per il bene comune.



Sono specializzata e certificata in:

- ✚ **Coaching umanistico e Leadership positiva** "Scuola Italiana di Life e Corporate Coaching".
- ✚ **Coaching organizzativo** "Scuola Italiana di Life e Corporate Coaching".
- ✚ **Strategie di coaching, business e marketing** "Strategic Leadership Lab di Roberto Cerè".
- ✚ **Intelligenza Emotiva** "Six Seconds Coach" di J.Freedman e D. Goleman.

Aree di maggiore expertise: Organizzazione PMI e Studi Professionali, Leadership positiva, Passaggio generazionale, Intelligenza emotiva, Comunicazione persuasiva, Obiettivi, Gestione del tempo, Clima e Cultura aziendale.

Collaboro come Speaker, Coach e Formatrice con Collegi ed Albi professionali, Liberi professionisti, Aziende e Università.

WEB MARKETING CONSULENZA STRATEGICA

Come acquisire nuovi clienti.

Vuoi acquisire nuovi clienti, ma non sai da dove partire?



Hai un sito web? Il tuo sito converte o è un sito vetrina? Quanti visitatori del tuo sito diventano clienti?

Il web offre infinite opportunità, ma solo se conosci la strada giusta. Internet è un mondo dalle vastissime opportunità ed è ormai evidente il suo potere commerciale.

In mercati sempre più globali ed internazionali, a volte il web è l'unica strategia veramente vincente.

Molti affermano di avere il know how per padroneggiare il web, in realtà sperimentano sui loro clienti la loro incompetenza ed inefficacia. Te lo dico per esperienza. Ci sono passata anch'io!

Quasi tutti partono dal sito o dai social, in realtà prima di spendere un solo “eurino” bisogna rispondere esattamente a queste sette domande:

1. Dove ti trovi ora?

2. Conosci il reale valore percepito dal mercato del prodotto/servizio offerto?
3. Quali sono le tue effettive potenzialità commerciali?
4. Conosci il reale valore del tuo mercato online?
5. Chi sono i tuoi concorrenti nel web?
6. Come sei posizionato nel web?
7. Quale potrebbe essere l'effettiva entità dell'investimento, affinché ti possa garantire un ritorno adeguato?

A quante domande hai risposto esattamente? Hai dubbi e curiosità da soddisfare?

Possiamo offrirti un'elevata competenza nel pianificare strategie di marketing online per individuare e colpire il tuo “cliente tipo” con risultati certi e misurabili.

Grazie alla nostra esperienza puoi **aumentare le opportunità commerciali** e ottenere risultati di business concreti sfruttando appieno tutte le potenzialità dai nuovi strumenti di comunicazione digitale (Facebook, Twitter, Youtube, LinkedIn, Google Plus, Pinterest) e tutti gli altri siti di condivisione sociale.



Ti aspettiamo per farti conoscere come valutare il tuo mercato nel web.

Non facciamo esperimenti con il tuo denaro!

CORSI DI FORMAZIONE

Lavorare per obiettivi strategici

Corso interattivo di una giornata

Tutti si prefiggono dei traguardi, delle mete, ma capita di non riuscire a centrarli, perché molte volte non si sa come fare degli «obiettivi ben formati», vale a dire mete che sono state strutturate e pensate in maniera efficace e organizzata.

È importante fare chiarezza sulle nostre scelte e sul processo decisionale che le accompagna: a volte c'è la spinta motivazionale giusta per lavorare su un obiettivo, ma viene a mancare il metodo o si sbagliano i tempi. A volte ci si illude di raggiungere quello che desideriamo troppo presto e vanifichiamo tutti gli sforzi e le energie impiegate, infilandoci in una spirale di sfiducia.



Ogni giorno siamo costretti a scegliere rapidamente: reagire agli eventi o essere capaci di mantenere il focus su ciò che desideriamo ottenere fa la differenza per una vita serena ed equilibrata.

OBIETTIVI

- **Riscoprire** i tuoi valori personali e professionali
- **Identificare** che cosa vuoi, perché e come lo puoi realizzare

- **Pianificare** il futuro
- **Programmare** un piano d'azione strategico
- **Incrementare** l'autoefficacia e l'autostima
- **Aumentare** la redditività
- **Definire** le 7 aree critiche di risultato
- **Diminuire** e governare lo stress
- **Utilizzare** esercizi di concentrazione e rilassamento



PROGRAMMA

- Prima il dovere o il piacere?
- Ruoli, valori e priorità: focalizzati
- Potenzialità: accendi il turbo
- Obiettivi personali, familiari e professionali: equilibrio
- Metodo "Tibet": parti dalla fine
- Obiettivi individuali e obiettivi di gruppo/team/network
- Differenza tra obiettivi di prestazione e obiettivi di risultato
- Le 7 aree critiche di risultato di ogni business
- Delega operativa, delega di responsabilità
- Individuare e superare limiti e ostacoli
- Praticare la visualizzazione
- Esercizi pratici energizzanti, equilibrio, concentrazione

CORSI DI FORMAZIONE

Il Time Management operativo

Corso interattivo di una giornata

Ti senti sopraffatto a fine giornata? Come stai impiegando il tuo tempo?

Rispondere a queste domande in modo puntuale ed esaustivo determina il successo o l'insuccesso nella vita professionale, personale e familiare.

Il tempo è l'asset più prezioso. È una risorsa indispensabile e insostituibile. La gestione del tempo è essenziale per massimizzare la salute e l'efficacia personale.

Una gestione del tempo degna di questo nome presuppone l'assunzione del controllo su una sequenza di eventi, in armonia con ciò che conta di più ed in linea con i propri valori.

Il corso, dal taglio semplice e pratico, è stato creato per professionisti, imprenditori e manager motivati a diventare più organizzati, esperti, capaci e veloci nel guidare le proprie azioni di business verso obiettivi di successo.

OBIETTIVI

- Generare più redditività professionale e personale
- Riscoprire valori personali e professionali
- Identificare obiettivi strategici professionali e personali
- Distinguere ciò che è importante da ciò che è urgente
- Dedicare tempo di valore alle tue priorità
- Focalizzarti su ciò che è veramente importante per te
- Decidere quali compiti delegare
- Gestire le interruzioni, le riunioni, le e-mail e le telefonate

- Applicare le 11 regole base per la gestione del tempo
- Guadagnare di più in termini di salute e denaro
- Conoscere nuovi strumenti digitali pratici per uso quotidiano
- Diminuire e governare ansia e frustrazioni
- Utilizzare esercizi di rilassamento e concentrazione



PROGRAMMA

- Prima il dovere o il piacere?
- La percezione del tempo
- Obiettivi personali, familiari e professionali: equilibrio
- Ruoli, valori e priorità: cos'è importante per te?
- Metodo «obiettivi ben formati»: parti dalla fine
- Obiettivi di risultato e di performance
- Delega operativa, delega di responsabilità
- Individuare e superare limiti e ostacoli
- La matrice urgente-importante
- La legge di Pareto 80/20
- Le 11 regole per gestire il tempo in modo efficace
- Esercizi pratici energizzanti, focalizzazione e rilassamento
- Esercitazioni pratiche – roll play

CORSI DI FORMAZIONE

Comunicazione efficace persuasiva

Corso interattivo di una giornata

“Le parole sono come pallottole” scriveva L. Wittgenstein per questo bisogna farne un uso accurato, altrimenti possiamo ferire gli altri e noi stessi.

Comunicare è un'arte. Saper comunicare in modo equilibrato e persuasivo con i propri collaboratori, clienti e partner elimina fraintendimenti, rotture di relazioni e perdite di affari.

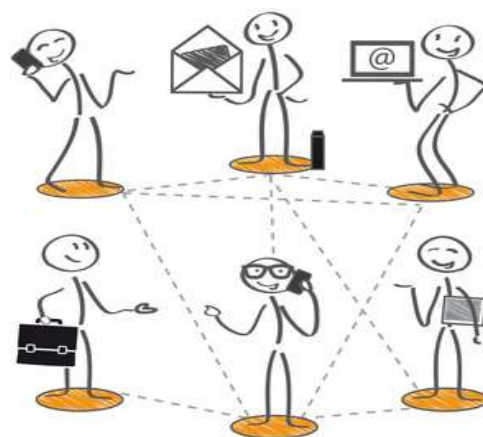
Questo corso ha lo scopo di gettare le basi per conoscere come ognuno di noi comunica, per imparare a costruire uno stile comunicativo efficace in modo da diventare spontanei e consapevoli di quali obiettivi si desidera realizzare ogni qualvolta si comunica.



OBIETTIVI

- Conoscere il proprio stile comunicativo
- Conoscere e applicare le strategie della comunicazione
- Conoscere le trappole della comunicazione fallimentare
- Acquisire più sicurezza e calma

- Rimanere focalizzato durante la conversazione
- Imparare a dare feedback positivi
- Utilizzare le emozioni e la comunicazione assertiva
- Gestire i conflitti e lo stress con i propri collaboratori
- Utilizzare la comunicazione empatica per comprendere le vere necessità dell'interlocutore
- Scrivere mail persuasive
- Cenni su come comunicare nel web



PROGRAMMA

- Principi della comunicazione persuasiva
- Le regole della comunicazione efficace
- Gli stili di comunicazione
- Efficacia e finalità della comunicazione
- Le 5 S della comunicazione
- I 7 elementi fallimentari
- Le 2 convinzioni nocive
- L'ascolto attivo e il rapporto empatico
- Le differenze di genere nella comunicazione
- Comunicazione e leadership
- Comunicare nel team
- Cenni di negoziazione
- Esercitazioni pratiche – roll play

CORSI DI FORMAZIONE

La Nuova Leadership Positiva

Corso interattivo di una giornata

È leader chi ha qualcuno che lo segue.

Oggi, tutti coloro che sono nominati a ricoprire funzioni di potere, direzione, e influenza necessitano di competenze di leadership personali e relazionali nuove che superano quelle tecniche.



Le nuove regole della leadership prendono in considerazione diversi fattori: competenza e abilità cognitive non sono più sufficienti per essere un buon leader. Sono invece considerati premianti abilità capaci di cogliere l'incertezza e la creatività, il modo di comportarsi verso se stessi e la capacità di relazionarsi con gli altri (**resilienza, creatività, comunicazione**).

Dimostrare empatia, avere capacità di adattamento e negoziazione sono skills indispensabili per gestire e guidare team motivati verso obiettivi eccellenti, coniugando benessere interno e soddisfazione del cliente.

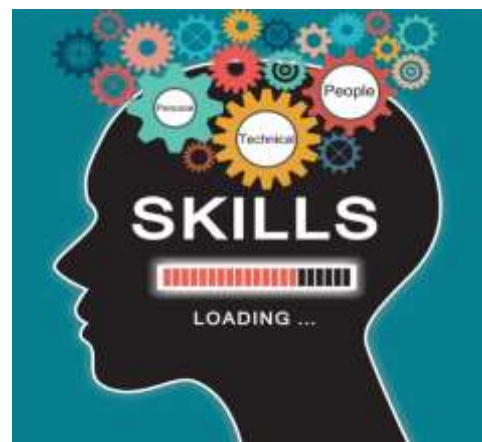
OBIETTIVI

- Costruire il proprio stile di leadership
- Identificare valori personali e professionali

- Costruire obiettivi personali in linea con quelli professionali e di team
- Acquisire calma e sicurezza per dirigere e guidare
- Acquisire capacità di esecuzione in linea con le strategie
- Definire la cultura personale e professionale
- Imparare a delegare compiti e responsabilità
- Migliorare la comunicazione vs/collaboratori

PROGRAMMA

- Governare la complessità della Nuova Era Industriale 4.0
- Leadership e potere
- Da manager/professionista a leader positivo
- I diversi stili di leadership e loro applicazione
- Riconoscere la leadership negativa



- I principi della leadership positiva
- Leadership e orientamento ai risultati: obiettivi e priorità
- Leadership e team: condivisione, fiducia, responsabilità e motivazione
- Come comunica un leader positivo
- Strumenti del leader positivo
- Leadership femminile positiva: caratteristiche distintive e peculiarità
- Esercitazioni pratiche – roll play

CORSI DI FORMAZIONE

Come motivare e guidare i collaboratori

Corso interattivo di una giornata

In una società liquida la gestione e lo sviluppo dei team e dei collaboratori ha assunto un'importanza prioritaria dato che non si può più prescrivere comportamenti validi in assoluto, ma orientamenti valoriali, principi e competenze fondanti. Infatti, le improvvise minacce e opportunità si possono governare o cogliere solo se si è veloci, flessibili ai cambi di rotta, ai cambi di priorità.

Il successo del business dipende da quanto ognuno si sente responsabile e partecipa a dare il meglio di sé nel realizzare il “progetto aziendale e/o professionale” dando vita ad azioni e comportamenti opportuni, non più ordinati con meccanismi burocratici rigidi.

Questo cambiamento repentino di rotta richiede capacità di leadership, intesa come risorsa che ispira, dà la vision, stimola attraverso la motivazione e responsabilizzazione.



OBIETTIVI

- Aumentare la motivazione e le performance di gruppo
- Migliorare il clima organizzativo

- Allineare i singoli alla missione e visione organizzativa
- Stimolare la collaborazione piuttosto che la competizione
- Rendere più veloci i processi decisionali
- Maggior consapevolezza dei propri talenti e autostima
- Maggior capacità creativa e di problem solving
- Maggior armonia tra vita professionale e personale



PROGRAMMA

- La leadership positiva
- Da manager/professionista a leader coach
- Elementi base di coaching
- 10 competenze distintive del leader coach
- I fattori critici di successo
- La cultura aziendale 4.0
- Creare una cultura di coaching
- Significato di “fare squadra”
- Distinzione tra gruppo e squadra
- Responsabilità individuale e collettiva
- Come comunica un leader-coach
- Leadership femminile positiva

La squadra è il miglior modo, per il singolo, di raggiungere il proprio obiettivo. Julio Velasco

CORSI DI FORMAZIONE

Parlare AL Pubblico

Preparare e gestire riunioni e presentazioni in pubblico

Corso interattivo di una giornata

Nella realtà assistiamo a tre atteggiamenti estremi e fallaci, in cui nel **primo** si ritiene che “saper comunicare” significhi essere simpatici, brillanti, abili nella retorica; nel **secondo** si ritiene che se il contenuto è serio e veritiero il consenso degli altri varrà da sé; nel **terzo** si ritiene che saper comunicare è un talento.

In verità, comunicare bene significa essenzialmente comunicare efficacemente, ovvero ottenere gli scopi che ci prefiggiamo di raggiungere.



In un mondo interconnesso e iper-competitivo “**Parlare AL Pubblico**” efficacemente è diventata una skill indispensabile per ottenere grandi opportunità e visibilità per la propria attività professionale e, ai leader, per guidare team coesi e vincenti.

OBIETTIVI

- Acquisire più sicurezza e calma

- Migliorare le proprie capacità comunicative
- Gestire ansia, emozioni e stress
- Scoprire talenti e potenzialità latenti
- Acquisire lucidità mentale e credibilità
- Acquisire spontaneità e simpatia
- Acquisire strumenti utilizzabili anche nella vita privata



PROGRAMMA

- Regole base della comunicazione
- Gli stili della comunicazione
- Come preparare una riunione o un incontro con i clienti
- Come preparare un intervento in pubblico
- Come preparare un discorso
- Definire gli obiettivi di comunicazione
- Struttura del discorso
- Gestione del pubblico
- Supporti alla presentazione sia in riunione che in pubblico
- Postura, atteggiamento, voce
- Strategie di comunicazione efficace
- Come gestire gli ostacoli bloccanti
- Esercitazioni pratiche – roll play

CORSI DI FORMAZIONE

Personal Brand

Come ridefinire la reputazione professionale online

Corso interattivo di una giornata

Oggi la sfida che tutti siamo chiamati ad affrontare è quella del "Personal Brand". Con un mercato del lavoro sempre più liquido e frammentato, chiunque ha l'onere e la responsabilità di accreditarsi sia all'interno dei contesti relazionali in cui vive sia nell'ambito dei Social Media e della Rete dove sempre più committenti, partner e fornitori s'informano in merito alle nostre credenziali e alle nostre competenze.



Il **personal branding** è un **processo metodologico** attraverso cui una persona (professionista, imprenditore) **definisce i punti di forza** (conoscenze, abilità, competenze, stile, carattere, etc.) che la **contraddistinguono in modo univoco** creando un proprio marchio personale, che comunica poi online nel modo che reputa più efficace.

OBIETTIVI

- Conoscere le regole del mercato digitale
- Analizzare, descrivere, inventare, dare una svolta alla propria carriera
- Applicare il metodo degli 11 passi per guardare se stessi con altri occhi e comprendere come sfruttare i punti di forza e le doti naturali che già si utilizzano nell'attività quotidiana con il personal branding
- Acquisire nuove skills utili a competere nel mercato digitale
- Dare una svolta alla propria carriera



PROGRAMMA

I passi per costruire il personal branding:

- Identità personale e professionale
- Competenze e abilità
- Offerta: cosa dai?
- Posizionamento: perché tu?
- Clienti: con chi vuoi lavorare?
- Clienti: chi sono, cosa fanno?
- Che bisogni soddisfi?
- Concorrenti: chi sono, cosa fanno?
- Come comunichi il tuo valore?
- Quali sono i tuoi obiettivi professionali?

COACHING INDIVIDUALI

Progettare la crescita professionale

Metodo Leadership Positiva

Il mercato del lavoro, negli ultimi anni, è diventato sempre più competitivo e oggi, per ottenere gli obiettivi programmati, necessita avere un profilo di competenze molto ben definito e specifico, sia che si voglia lavorare in azienda che diventare imprenditore o libero professionista.

Le competenze a cui si fa riferimento sono un insieme di conoscenze e comportamenti funzionali sia al business a cui ci si vuole rivolgere (orientamento al risultato, alla strategia, al mercato e specifica del settore in cui si opera), sia all'organizzazione delle persone (orientamento al cliente, capacità di collaborare, di guidare al cambiamento oltre che di motivare un team).

Insomma, le doti di leadership sono "obbligatorie", "trasversali" e più si sale ai vertici più divengono essenziali.



Procedere all'elaborazione di un progetto di autosviluppo professionale richiede momenti

di riflessione profonda e la conoscenza dei propri punti di forza per poterli usare consapevolmente, in modo da orientare le proprie energie e di cogliere le opportunità del contesto con rapidità e sicurezza.

Un vero e proprio allenamento in un ciclo virtuoso che porta al miglioramento, alla scoperta continua di se stessi, alla valorizzazione di tutte le risorse creative utili al rinnovamento e costruzione del proprio futuro.

Per questi motivi affidarsi ad una coach professionista esperta in business e potenziale umano determina tutti i presupposti per ottimizzare e ottenere risultati soddisfacenti in tempi brevi.



Con il coaching individuale puoi:

- ✚ Scoprire dove ti trovi, il punto di partenza
- ✚ Definire dove vuoi arrivare, il punto di arrivo
- ✚ Decidere le azioni da compiere
- ✚ Scegliere le risorse di cui hai bisogno
- ✚ Essere motivato nelle azioni
- ✚ Essere aiutato a superare ostacoli e limiti sia interni che esterni
- ✚ Essere seguito durante il percorso

Sono pronta a seguirti, guidarti e motivarti.

SEMINARIO RESIDENZIALE

LFP Leadership Femminile Positiva

Seminario intensivo di 3/4 giorni

“Penso che una volta leadership significasse imporsi, oggi è possedere le qualità necessarie per meritare la stima delle persone”. Indira Gandhi

Essere leader nella società odierna ha un significato più complesso e profondo.



Le più recenti teorie ritengono la leadership **“una relazione”**, anche perché come afferma Peter Drucker il leader o “la leader” è colui o “colei” che ha dei seguaci; senza seguaci non ci possono essere leader.

Le nuove regole della leadership prendono in considerazione diversi fattori: competenza ed esperienza e le sole abilità cognitive non sono più sufficienti per essere dei buoni leader. Sono invece considerati premianti abilità capaci di cogliere l'incertezza e la creatività, il modo di comportarsi verso se stessi e la capacità di relazionarsi con gli altri (**resilienza, creatività, comunicazione empatica**).

Dimostrare empatia, cooperazione, avere capacità di adattamento, abilità comunicativa e negoziazione sono skills indispensabili per creare, gestire e guidare aziende, team verso obiettivi eccellenti, chiari e condivisi.

Tutte caratteristiche e abilità che le donne posseggono sia per il modo in cui vengono educate da sempre, sia perché hanno una maggiore facilità a interagire con le proprie emozioni (intelligenza emotiva).



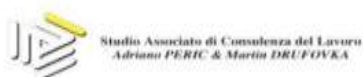
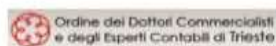
Leadership Femminile Positiva ha lo scopo di risaltare tutte le virtù e le potenzialità intrinseche del genere femminile, renderle visibili, potenziarle per poterne fruire con consapevolezza, determinazione, coraggio e vitalità al fine di contribuire alla creazione di un maggiore benessere personale e sociale.

Leadership Femminile Positiva è un programma di sviluppo della leadership pensato e creato per donne professioniste, imprenditrici, dirigenti e manager che vogliono autorealizzarsi, essere indipendenti economicamente e allo stesso tempo costruire una vita relazionale lavorativa e familiare appagante.

È un programma tutt'ottimo in quanto considera da un lato le caratteristiche individuali (emozioni, valori, obiettivi, talenti, competenze), dall'altro aspetti di business e organizzazione in chiave moderna.

Leadership Femminile Positiva si caratterizza per aver inserito nel programma **le emozioni**, ovvero l'intelligenza emotiva come parte integrante e principale del percorso di sviluppo. È impensabile, quando si lavora e relaziona con le donne, ignorare e denigrare le emozioni.

Scarica programma (<https://goo.gl/NoZa7i>)



DICONO DI ME

Veronica Panigutti

Dottore Commercialista, socia DotCom srl

Coach eccezionale! Abbiamo seguito con lei un percorso con il nostro Studio, imparando a conoscere e riconoscere valori ed obiettivi, oltre a gestire meglio tempo e stress. Tuttora collaboriamo per svariate iniziative, essendo sempre sostenute ed indirizzate nella giusta direzione. Brava Marzia!

Ilaria Sangregorio

Social Media Specialist presso ADVISOR - Open Financial Communication

Marzia Gorini è una coach con una vera e sana curiosità verso l'universo delle persone, senza schemi o preconcetti. Propositiva e dinamica, ama le sfide ed ha sempre chiaro l'obiettivo da raggiungere. Ad oggi ha dimostrato integrità personale, onestà e sincerità. È una donna di carattere che "segue la propria pancia". Puntuale, presente, flessibile e tenace, la sua passione verso l'universo femminile è evidente nel suo approccio finalizzato a fornire strumenti utili per consentire alle donne di valorizzare il proprio talento e di comunicarlo in modo efficace in qualsiasi contesto rinforzando la consapevolezza di sé e delle proprie potenzialità.

Simone Brancozzi

Commercialista, Crisis Manager, Web Marketing, Controllo di Gestione

Marzia oltre ad essere l'esempio del consulente aziendale moderno ed eclettico è una professionista che si applica su ogni incarico con un rigore maniacale che la porta a curare ogni minimo particolare permettendogli di fare la differenza.

Luisa Pogliana

International research consultant and President at associazione Donnesenzaguscio

Difficile trovare una coach non improvvisata, seria e acuta come Marzia Gorini. Stabilisce una relazione molto intensa perché le persone le interessano davvero, non solo professionalmente.

Lorenzo Petronio

Ragioniere Commercialista ODCEC Trieste

Marzia ha contribuito a farmi cambiare marcia nella gestione del mio studio professionale.

Alcune testimonianze di partecipanti ai corsi (professionisti, imprenditori, manager)

Video: <https://goo.gl/2qRhES>

Raccomanderei il corso per:

- gli spunti di riflessione sulla gestione del tempo e della pianificazione delle strategie
- la crescita personale e professionale
- è quello che stavo cercando per migliorare la mia efficacia
- massimizzare l'efficacia del mio tempo, sviluppare e applicare 20/80
- il proprio benessere
- dare un tempo e un valore al mio lavoro/tempo
- motivazione e aperture mentale verso soluzioni di organizzazione del tempo e pianificazione del lavoro
- fissare obiettivi, definire priorità, migliorare le relazioni
- perché aiuta ad aprirsi e a stare meglio con sé stessi e gli altri
- ti fa scoprire le tue potenzialità che non pensavi di avere e ti aiuta a capire come raggiungerle
- ti fa riflettere
- per l'approccio umanistico-esistenziale
- per aprire la mente, momento di analisi, riflessione e consegna di strumenti operativi immediati
- è un utile percorso formativo per un'autocoscienza guidata
- come mezzo di crescita
- iniziare a cambiare punto di vista
- la capacità comunicativa e la capacità di motivare della relatrice
- aprire la mente ed uscire dal "gregge"
- cambiare la metodologia di approccio nel lavoro
- la capacità di far riflettere sulle "proprie capacità" e potenzialità a volte solo sopite
- la "praticità" dell'argomento, cioè la correlazione tra realtà e desiderio
- la novità di cui tutti sono refrattari viste le abitudini
- perché è necessario, dovrebbe essere promosso già a livello di studi!
- per riuscire a capire "cosa faccio, cosa voglio"
- l'insegnamento di pensare/ragionare in modo diverso
- l'importanza dell'argomento e le sue molteplici applicazioni
- imparare a delegare
- per la consapevolezza di essere "padroni" del proprio tempo
- la preparazione e la sincerità della relatrice
- la semplicità dell'esposizione ed il coinvolgimento
- individuare il problema del momento
- individuare e dare concretezza agli obiettivi
- raggiungere la soddisfazione personale nell'ambito lavorativo e nel tempo libero
- l'azione è importante altrimenti resta teoria
- capire cosa è per me importante, attivarsi per poterla seguire e perseguire, non trovare scuse
- imparare a dare valore al proprio lavoro e al tempo che si dedica

Contattami senza impegno, soddisferò ogni tua domanda e curiosità

MARZIA GORINI

CONSULENZA, COACHING, FORMAZIONE



Mail: info@marziagorini.it

Sito: www.marziagorini.it

Cell: +39 338.7515831

Cam.TV

<http://bit.ly/2UrYtbg>



<http://bit.ly/2WZy0i4>



<http://bit.ly/2VUyzJr>