Nicolò Piave
BUSINESS COACH

GUIDA GRATUITA · BUSINESS COACHING

Business coach: la guida per PMI e professionisti

Che cos'è il business coaching, quando serve, come funziona e come scegliere il professionista giusto. Con autodiagnosi, strumenti e checklist da usare in azienda.

La forza della tua impresa sono le persone che la fanno crescere

In presenza a Modena e Bologna
In azienda, su appuntamento in città oppure a Vignola

Online in tutta Italia
Incontri individuali in videochiamata, anche con agende piene

Per chi
Titolari di PMI, imprese familiari, startup, professionisti con collaboratori

Questa guida è stata realizzata con il supporto di strumenti di intelligenza artificiale e sottoposta a revisione e controllo editoriale umano.

Nicolò Piave · Business Coach

Guida gratuita · novembre 2026

nicolopiave.coach

PRIMA DI INIZIARE

Nota editoriale, trasparenza e diritti

Uso dell'intelligenza artificiale (AI Act)

> **Questa guida è stata realizzata con il supporto di strumenti di intelligenza artificiale e sottoposta a revisione e controllo editoriale umano.**

Nicolò Piave ne ha definito struttura, contenuti, metodo ed esempi, ha rivisto e verificato il testo e ne assume la responsabilità editoriale. La grafica è un'elaborazione originale nello stile del sito nicolopiave.coach; le icone sono disegnate appositamente. Il ritratto dell'autore è una fotografia reale, con la sola correzione fotografica di base (non generata né modificata con IA).

Questa dichiarazione è resa in coerenza con le regole di trasparenza del Regolamento (UE) 2024/1689 sull'intelligenza artificiale ("AI Act", art. 50) e con i principi della Legge 23 settembre 2025, n. 132.

Regole editoriali seguite

Linguaggio chiaro e diretto; nessuna statistica non verificabile; nessuna testimonianza, caso o cliente reale: gli esempi sono illustrativi. Le norme sono citate con i loro estremi; i modelli di lavoro sono attribuiti a chi li ha resi noti. Distinzione netta tra coaching e attività psicologiche o sanitarie.

Diritto d'autore

Testi ed elaborati grafici sono originali. La guida non riproduce brani, immagini o materiali protetti di terzi. Eventuali nomi di modelli, enti o marchi citati appartengono ai rispettivi titolari e sono usati a solo scopo descrittivo. Caratteri tipografici: Inter e Lora, licenza SIL Open Font License 1.1.

Avvertenza

Contenuto con finalità informative e divulgative: non costituisce consulenza professionale personalizzata né parere psicologico, medico, legale o fiscale. Il coaching non sostituisce il lavoro di psicologi, psicoterapeuti o medici. Nicolò Piave è Professionista ai sensi della L.4/2013 (non ordinistico).

Autore ed edizione

Nicolò Piave – Business Coach
Vignola (MO) · P.IVA 02893570602
www.nicolopiave.coach
Business coach: la guida pratica per PMI e professionisti
Versione 1.3, aggiornata a novembre 2026.

Licenza d'uso: CC BY-NC-ND 4.0

© 2026 Nicolò Piave. Puoi scaricare, stampare e condividere gratuitamente questa guida, a condizione di citare l'autore e il sito nicolopiave.coach, di non modificarla e di non usarla per scopi commerciali (Creative Commons Attribuzione – Non commerciale – Non opere derivate 4.0 Internazionale, creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.it).

INDICE

Che cosa trovi in questa guida

01 Che cos'è il business coaching pag. 4

02 Quando serve un business coach pag. 5

03 I temi su cui si lavora pag. 6

04 Come funziona un percorso e il modello G.R.O.W. pag. 7

05 Strumenti pratici per la tua impresa pag. 9

06 Come si misurano i risultati pag. 10

07 In azienda a Modena e Bologna o online in tutta Italia pag. 11

08 Come scegliere un business coach pag. 12

09 Domande frequenti e chi sono pag. 13

> Puoi leggere la guida dall'inizio alla fine oppure andare direttamente al capitolo che ti interessa: l'indice è cliccabile. Gli strumenti si possono stampare e usare con il tuo team.

CAPITOLO 01

Che cos'è il business coaching

Un affiancamento per chi guida un'impresa: più chiarezza, decisioni migliori, persone che crescono.



Il business coaching è un percorso di affiancamento rivolto a chi guida un'impresa o una sua parte: il titolare di una PMI, il fondatore di una startup, il professionista che coordina uno studio, il familiare che si prepara a prendere il timone dell'azienda di famiglia.

L'obiettivo non è dire all'imprenditore che cosa fare, ma aiutarlo a vedere con più chiarezza la situazione, a scegliere le priorità e a sviluppare le capacità di guida che servono all'impresa di oggi: decidere, delegare, comunicare, far crescere le persone. Il lavoro è sempre legato a obiettivi concreti e verificabili.

> *Il business coach non porta la soluzione da fuori: aiuta chi guida l'impresa a costruirla da dentro, in modo che resti nel tempo.*

Business coaching, consulenza, mentoring, formazione

Approccio	Che cosa fa	Quando è utile
Business coaching	Sviluppa le capacità di guida e decisione dell'imprenditore e dei responsabili, lavorando su obiettivi concreti.	Quando il nodo riguarda persone, ruoli, priorità e modo di guidare.
Consulenza aziendale	Analizza e propone soluzioni tecniche: processi, controllo di gestione, marketing, organizzazione.	Quando serve una competenza specialistica che in azienda manca.
Mentoring	Una persona più esperta condivide la propria esperienza e consiglia.	Quando si vuole imparare da chi ha già percorso la stessa strada.
Formazione	Trasferisce conoscenze e competenze a gruppi di persone.	Quando più persone devono imparare la stessa cosa.

Nella pratica questi approcci si combinano. Un percorso di business coaching può includere momenti formativi brevi o strumenti di tipo consulenziale, purché resti chiaro chi decide: l'imprenditore.

CAPITOLO 02

Quando serve un business coach

I segnali più comuni e un'autodiagnosi in 12 affermazioni.



Il titolare collo di bottiglia

Tutte le decisioni passano da una sola persona e l'azienda rallenta quando lei non c'è.

Deleghe che tornano indietro

Si prova a delegare, il risultato non convince e il lavoro torna sulla scrivania del titolare.

Crescita disordinata

Più clienti e più persone, ma ruoli e processi rimasti quelli di quando si era in pochi.

Persone chiave da trattenere

I collaboratori migliori sono contesi dal mercato e chiedono prospettive di crescita.

Riunioni che non decidono

Tante parole, poche decisioni, ancora meno azioni concrete.

Passaggio generazionale

Genitori e figli in azienda, ruoli e aspettative che si sovrappongono.

ESERCIZIO

Autodiagnosi per chi guida l'impresa

Indica quanto ogni affermazione descrive la tua situazione: 1 = per niente, 5 = moltissimo.

	1	2	3	4	5
Se mi assento una settimana, molte decisioni si fermano.	☐	☐	☐	☐	☐
Passo la maggior parte del tempo a risolvere urgenze.	☐	☐	☐	☐	☐
Non è chiaro a tutti chi è responsabile di che cosa.	☐	☐	☐	☐	☐
Quando delego, spesso rifaccio io il lavoro.	☐	☐	☐	☐	☐
Non ho colloqui regolari con i collaboratori chiave.	☐	☐	☐	☐	☐
Le riunioni finiscono senza decisioni scritte.	☐	☐	☐	☐	☐
Non ho pochi numeri chiari per capire come sta andando.	☐	☐	☐	☐	☐
Rimando le decisioni difficili sulle persone.	☐	☐	☐	☐	☐
Mi manca tempo per pensare al futuro dell'impresa.	☐	☐	☐	☐	☐
In famiglia non abbiamo parlato apertamente della successione.	☐	☐	☐	☐	☐
I collaboratori faticano a lavorare in autonomia.	☐	☐	☐	☐	☐
Sento di guidare l'azienda più per abitudine che per scelta.	☐	☐	☐	☐	☐

Come leggere il risultato. Da 12 a 24: l'organizzazione regge, puoi lavorare su uno o due temi con strumenti mirati. Da 25 a 42: alcuni nodi stanno frenando la crescita, un confronto strutturato può aiutare a sbloccarli. Oltre 42: è il momento di ripensare ruoli, deleghe e priorità con un percorso dedicato. È un'indicazione orientativa, non una valutazione.

CAPITOLO 03

I temi su cui si lavora

Sei aree ricorrenti nel business coaching per PMI e imprese familiari.



LEADERSHIP

Dal fare al far fare

Decidere con lucidità, dare direzione, guidare con l'esempio senza dover essere ovunque.

ORGANIZZAZIONE

Ruoli e deleghe

Organigramma, responsabilità chiare e deleghe che liberano tempo ed energie al titolare.

PERSONE

Collaboratori chiave e team

Riconoscere, far crescere e trattenere le persone su cui si regge l'azienda.

COMUNICAZIONE

Riunioni e feedback

Riunioni utili, colloqui individuali regolari e feedback che producono cambiamento.

CRESCITA

Priorità e indicatori

Poche priorità condivise, processi essenziali e pochi numeri per non perdere il controllo.

FAMIGLIA

Impresa familiare

Passaggio generazionale, ruoli in famiglia, continuità dei valori e preparazione del successore.

Un principio guida

In una piccola impresa organizzazione e persone sono la stessa cosa: cambiare un ruolo significa cambiare il lavoro quotidiano di qualcuno. Per questo ogni intervento organizzativo va accompagnato da conversazioni chiare e da tempi realistici.

CAPITOLO 04

Come funziona un percorso

Cinque fasi, dall'analisi iniziale alla verifica dei risultati.



1 **Analisi iniziale**

Un incontro approfondito per conoscere l'impresa, il ruolo del titolare, le persone chiave e gli obiettivi.

2 **Obiettivi e priorità**

Pochi obiettivi chiari e scritti: per esempio liberare tempo, delegare una funzione, preparare un successore.

3 **Incontri di coaching**

Sessioni individuali ogni due o tre settimane, con azioni da sperimentare in azienda tra un incontro e l'altro.

4 **Coinvolgimento del team**
Quando serve, incontri con i collaboratori chiave o con i familiari in azienda.

5 **Verifica dei risultati**
Confronto con il punto di partenza e definizione di come proseguire in autonomia.

Il modello G.R.O.W.

Per dare struttura agli incontri uso spesso il modello G.R.O.W., reso noto da Sir John Whitmore e oggi tra i più diffusi nel coaching. È semplice e funziona bene anche quando lo usi da solo.

Fase	Domanda guida	Esempio illustrativo
Goal – Obiettivo	Che cosa voglio ottenere, concretamente, entro quando?	Dedicare un giorno a settimana alla strategia entro tre mesi.
Reality – Realtà	Qual è la situazione oggi? Che cosa ho già provato?	Oggi rispondo a ogni richiesta del magazzino e dei clienti.
Options – Opzioni	Quali strade ho? Che cosa farebbe un'altra persona al mio posto?	Nominare un referente di magazzino; fissare orari per le urgenze.
Will – Volontà	Che cosa farò, quando, e come capirò che ha funzionato?	Entro lunedì parlo con il referente e definiamo le sue responsabilità.

Durata indicativa di un percorso: da tre a sei mesi, con incontri ogni due o tre settimane. Durata e frequenza si definiscono all'inizio in base agli obiettivi.

CAPITOLO 05

Strumenti pratici per la tua impresa

Quattro strumenti semplici da provare subito, anche senza un coach.



ESERCIZIO **Mappa delle responsabilità**

Elenca le attività ricorrenti più importanti e indica per ognuna chi decide, chi esegue, chi va consultato e chi va solo informato. Dove compare sempre il tuo nome, c'è un'occasione di delega.

Attività	Decide	Esegue	Consultato	Informato

I cinque livelli della delega

Delegare non è tutto o niente. Scegli il livello adatto alla persona e all'attività, e dichiaralo in modo esplicito.

1. **Esegui come indicato**
   La persona segue istruzioni precise. Adatto a chi è nuovo nel ruolo.

2. **Proponi e io decido**
   La persona analizza e propone; la decisione resta al titolare.

3. **Decidi e informami prima di agire**
   La persona decide, ma il titolare può intervenire.

4. **Decidi, agisci e informami dopo**
   Autonomia piena con aggiornamento a cose fatte.

5 **Decidi in autonomia**

La responsabilità è interamente della persona, con verifiche periodiche concordate.

ESERCIZIO

Traccia per il colloquio individuale (30 minuti)

Come stai e com'è andato il periodo (5 minuti):

Risultati e difficoltà sugli obiettivi (10 minuti):

Di che cosa hai bisogno da me (10 minuti):

Prossimi passi concordati e data del prossimo incontro (5 minuti):

ESERCIZIO

Il cruscotto dei cinque numeri

Scegli al massimo cinque indicatori che ti dicono, ogni mese, se l'impresa sta andando nella direzione giusta. Esempi illustrativi: margine per commessa, tempi di consegna, clienti persi, ore del titolare dedicate alla strategia, assenze nel team.

Indicatore	Valore attuale	Obiettivo	Chi lo segue
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

CAPITOLO 06

Come si misurano i risultati

Obiettivi scritti all'inizio, pochi indicatori, una verifica onesta alla fine.



Un percorso di business coaching deve produrre cambiamenti visibili. Per questo all'inizio si scrivono obiettivi concreti e alcuni indicatori semplici, da confrontare a metà e alla fine del percorso.

Indicatori sul titolare

- Ore settimanali dedicate alla strategia.
- Decisioni che non passano più da lui.
- Giorni di assenza senza blocchi.

Indicatori sull'organizzazione

- Deleghe attive e stabili.
- Riunioni con decisioni scritte.
- Scadenze rispettate.

Indicatori sulle persone

- Colloqui individuali svolti.
- Collaboratori con obiettivi chiari.
- Clima e collaborazione percepiti.

Indicatori sull'impresa

- I numeri del cruscotto scelti all'inizio.
- Progetti avviati e conclusi.
- Passi compiuti sul passaggio generazionale.

Attenzione alle promesse

Diffida di chi garantisce aumenti di fatturato in percentuale: i risultati economici dipendono da molti fattori. Un business coach serio si impegna sul metodo e sugli obiettivi concordati, e li verifica con te.

CAPITOLO 07

In azienda a Modena e Bologna o online in tutta Italia



Modalità diverse per esigenze diverse, con lo stesso metodo.

IN AZIENDA

Modena e Bologna

Per le imprese della provincia di Modena e dell'area di Bologna: conoscere il contesto e incontrare il team.

IN PRESENZA

Vignola o in città

Incontri individuali con il titolare su appuntamento, lontano dalle interruzioni quotidiane.

ONLINE

In tutta Italia

Videochiamate di un'ora ben preparate, anche a inizio o fine giornata, senza spostamenti.

La formula mista è spesso la più efficace: il primo incontro e quelli con il team in presenza, gli incontri individuali di aggiornamento online.

CAPITOLO 08

Come scegliere un business coach

Criteri, segnali d'allarme e domande per il primo incontro.



Criteri da verificare

- ✓ Formazione verificabile in coaching e conoscenza dell'impresa.
- ✓ Un metodo spiegato con parole semplici.
- ✓ Obiettivi e indicatori concordati per iscritto.
- ✓ Trasparenza su durata, costi e riservatezza.
- ✓ Capacità di lavorare anche con il team e la famiglia.
- ✓ Rispetto per la storia e la cultura dell'azienda.

Segnali d'allarme

- × Promette risultati economici garantiti.
- × Applica lo stesso schema a ogni impresa.
- × Vuole decidere al posto del titolare.
- × Non definisce obiettivi né verifiche.
- × Non chiarisce costi e durata prima di iniziare.

Dieci domande da fare al primo incontro

1. Con quali imprese lavora più spesso?
2. Come si svolge un incontro tipo?
3. Come definiamo gli obiettivi?
4. Come misuriamo i risultati?
5. Coinvolgerà anche i miei collaboratori?
6. Come gestisce la riservatezza?
7. Quanto dura il percorso e con che frequenza?
8. Che cosa è compreso nel prezzo?
9. Possiamo lavorare in azienda e online?
10. Che cosa succede se il percorso non funziona?

CAPITOLO 09

Domande frequenti

Le risposte brevi alle domande più comuni di PMI e professionisti.



Che differenza c'è tra business coach e consulente aziendale?

Il consulente analizza e propone soluzioni tecniche; il business coach lavora con il titolare e i responsabili per sviluppare capacità di guida e decisione, così che le soluzioni nascano dall'interno e restino nel tempo.

Il business coaching è adatto anche a una piccola impresa?

Sì. Spesso è proprio nelle piccole imprese che il titolare ha più bisogno di uno spazio per pensare, perché è coinvolto in tutto.

Si può fare online?

Sì. Gli incontri individuali funzionano molto bene in videochiamata, in tutta Italia. Per gli incontri con il team è spesso utile almeno un appuntamento in presenza, in azienda a Modena o a Bologna.

Segui anche il passaggio generazionale?

Sì: ruoli, aspettative, comunicazione tra generazioni e preparazione del successore, con incontri individuali e, se utile, congiunti.

Quanto dura un percorso?

Il percorso comprende 8 sessioni individuali; calendario e frequenza si concordano insieme.

Come si inizia?

Con una call conoscitiva: mi racconti la situazione della tua impresa e capiamo insieme se un percorso può essere utile.

Quanto costa il percorso?

Un unico percorso di business coaching: **8 sessioni individuali, 2.900 € complessivi.** Gli obiettivi e le azioni sono personalizzati sulla tua attività. Il primo passo è una call gratuita di 20 minuti; ricevi poi una proposta scritta con calendario e condizioni.



Chi ha scritto questa guida

Sono **Nicolò Piave**, business coach con base a Vignola, tra Modena e Bologna. Affianco imprenditori, titolari di PMI, imprese familiari e professionisti con collaboratori su leadership, ruoli, deleghe e crescita organizzata.

Ho una laurea in Economia e Commercio, una laurea magistrale in Scienze Pedagogiche, un dottorato di ricerca in e-Learning & Knowledge Management e un Master universitario di II livello in Coaching; sono laureando in Psicologia del Lavoro e delle Organizzazioni. Da oltre vent'anni lavoro con aziende ed enti sullo sviluppo delle persone e delle organizzazioni, in presenza e online.

Come lavoro con le imprese

Partiamo da una call conoscitiva gratuita di 20 minuti per capire dove la tua attività si blocca e se il coaching può esserti utile.

8 sessioni individuali
2.900 € complessivi

Per titolari di PMI, imprese familiari e professionisti con collaboratori.

Tutto passa da te? Arrivi a sera senza aver fatto la cosa più importante? Scegliamo due o tre priorità e lavoriamo su deleghe, organizzazione e decisioni.

Tra gli incontri sperimenti azioni concrete. Insieme ne verifichiamo gli effetti e correggiamo ciò che non funziona. Calendario, frequenza e condizioni sono precisati nella proposta scritta.

nicolopiave.coach/percorso-business-coaching

In azienda nelle province di Modena e Bologna, su appuntamento a Modena, Bologna o Vignola, oppure online in tutta Italia.

IL PROSSIMO PASSO

Vuoi far crescere la tua impresa con più ordine?

Il primo passo è una call conoscitiva: mi racconti la situazione della tua impresa e capiamo insieme se un percorso di business coaching può essere utile. In azienda o in presenza a Modena e Bologna, oppure online in tutta Italia.

IN PRESENZA
Modena e Bologna su appuntamento, oppure Vignola (MO)

ONLINE
In tutta Italia, in videochiamata

SCRIVIMI
Modulo contatti su nicolopiave.coach

E-MAIL E TELEFONO
me@nicolopiave.coach · +39 339 1663265

APPROFONDISCI
nicolopiave.coach/business-coach-modena

Inquadra per prenotare una call conoscitiva

La forza della tua impresa
sono le persone che la fanno crescere

© 2026 Nicolò Piave · P.IVA 02893570602 · Licenza CC BY-NC-ND 4.0 · Questa guida è stata realizzata con il supporto di strumenti di intelligenza artificiale e sottoposta a revisione e controllo editoriale umano. (Reg. UE 2024/1689, art. 50; L. 132/2025). Il coaching non è un'attività psicologica, psicoterapeutica o sanitaria. Professionista ai sensi della L.4/2013 (non ordinistico). V. 1.3, 11/2026.