

GUIDA GRATUITA · BUSINESS COACHING

Business coach: la guida per imprenditori e PMI

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.

Valorizzo il tuo talento

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.

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 un'immagine fotografica elaborata con intelligenza artificiale.

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 esercita come professionista ai sensi della Legge 14 gennaio 2013, n. 4.

Autore ed edizione

Nicolò Piave – Career & Business Coach
Vignola (MO) · P.IVA 02893570602
www.nicolopiave.coach
Business coach: la guida pratica per imprenditori e PMI
Versione 1.1, aggiornata a ottobre 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).

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.

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.

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.

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.

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?

Domande frequenti

Le risposte brevi alle domande più comuni degli imprenditori.



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?

Di solito da tre a sei mesi, con incontri ogni due o tre settimane.

Come si inizia?

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



Immagine fotografica elaborata
con intelligenza artificiale

Chi ha scritto questa guida

Sono **Nicolò Piave**, Career & Business Coach, progettista di formazione e formatore AI con base a Vignola, tra Modena e Bologna. Nel business coaching affianco imprenditori, titolari di PMI, imprese familiari e professionisti con collaboratori su leadership, ruoli, deleghe e crescita organizzata.

Ho un dottorato di ricerca in e-Learning & Knowledge Management, una laurea magistrale in Scienze Pedagogiche, una laurea in Economia e Commercio e un Master universitario di II livello in Coaching. Sono laureando in Psicologia del Lavoro e delle Organizzazioni e lavoro nella formazione da oltre vent'anni, in presenza e online.

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

Valorizzo il tuo talento