



## ¿Qué es el Coaching?

El Coaching se puede definir como una relación de ayuda entre el cliente o coachee, y el coach o entrenador, durante la cual este último utiliza una amplia variedad de técnicas y métodos con el fin de ayudar al primero a alcanzar unos objetivos, identificados conjuntamente, que mejoran el rendimiento profesional y la satisfacción personal del coachee y que consecuentemente mejoran la efectividad de su organización. Durante el proceso, el coach y el coachee trabajan codo con codo identificando las fortalezas que pueden utilizarse con mayor efectividad, y las debilidades que necesitan una mejor gestión.

El término “coaching” procede de la palabra inglesa to coach que significa entrenar. El coaching tiene sus orígenes en el mundo del deporte, pero en nuestros días se ha convertido en una profesión completamente nueva, distinta del consejo, la formación, la mentoría o la consultoría, con un poder y una versatilidad notables y en una herramienta de gran valía en la era actual en la que las empresas operan en un continuo mar de cambios que requiere de habilidades y competencia que van más allá de las habilidades prácticas y técnicas del gerente. Una competencia clave gestionando el cambio es gestionar personas. El coaching se ha convertido en la herramienta para el desarrollo de las habilidades de gerentes y mandos intermedios en este campo.

## Funciones del Coaching

Definir con el cliente sus necesidades y objetivos.

Acompañar a la persona o el equipo para que descubra las soluciones.

- Ser el espejo de la situación.
- Hacer que el cliente se responsabilice de sus elecciones.
- Enseñar el camino del progreso poniendo énfasis en el éxito.
- Acompañar al cliente en la elaboración de una estrategia.
- Articular el acompañamiento de los equipos con el del director.
- Acompañar a los líderes de proyectos que van a jugar un papel clave en el cambio.
- Observar y preguntar con el fin de ayudar al cliente a darse cuenta por sí mismo de las consecuencias de su comportamiento.

“Si hacemos las cosas como siempre, ¿por qué esperar resultados diferentes?” Trabaja con el cliente o coachee en lo IMPORTANTE

## Tipos de Coaching

### COACHING INDIVIDUAL

Los Ejecutivos o Directivos, altamente cualificados en conocimientos técnicos del sector y de la materia que desarrollan en la organización, se ven apoyados por el Coach para lograr un mejor rendimiento a través del autocontrol, autoconfianza, coherencia, empatía, iniciativa, pensamiento conceptual, etc.

Los Mandos Intermedios se enfrentan diariamente a relaciones con empleados, con superiores, objetivos que le marca la organización de ventas, de producción... el coach le ayudará a catalizar los objetivos de la organización, a motivar a su personal, a lograr del equipo el compromiso y la satisfacción deseados alcanzando así un mayor rendimiento tanto de su equipo como de él mismo.



El Propietario de PYME siempre dispuesto a sacrificar su vida personal por el negocio muchas veces necesita hacer un alto en la vorágine diaria y parar a pensar sobre la gestión que está llevando a cabo y si esa gestión va encaminada a lograr sus objetivos tanto personales como profesionales.

Beneficio Individual: coherencia profesional y personal en función de sus deseos. Obteniendo:

- Equilibrio entre vida personal y profesional.
- Perspectiva diferente del negocio y su día a día.
- Perspectiva diferente del negocio y su día a día.
- Conocimiento de sus habilidades y limitaciones.
- Focalizar sus actos y esfuerzos.
- Mejor anticipación al cambio.
- Reflexión y planteamiento de situaciones eficaz.
- Adquisición de herramientas para ordenar sus ideas.
- Planteamiento de prioridades.
- Gestión eficaz del tiempo.
- Mejor relación con los que le rodean.
- Mejora en las habilidades de comunicación.

## COACHING GRUPAL

Los Equipos son el activo más valioso de la empresa, el éxito del negocio depende en gran parte de la composición, formación, motivación y compromiso de este para con la empresa.

Beneficios Equipo: El Coaching de equipos crea relaciones de confianza y genera situaciones para el diálogo y la acción.

- Permite conocer, entender y aceptar a los compañeros.
- Se complementan para mayores logros.
- Equipos dedicados al diseño y al desarrollo de nuevos proyectos.
- Mejores relaciones personales y profesionales entre los miembros.

El aprendizaje y las sesiones formativas se realizan en grupos de empresarios que no sean competencia entre sí, intercalándolo con un seguimiento individualizado de los planes de acción que cada empresario lleve en su empresa.

Beneficios Coaching Grupal:

- Grupos reducidos de empresarios.
- Intercambio de experiencias.
- Reflexión y planificación sobre el negocio.
- Puesta en común de bloqueos y limitaciones.
- Tormenta de ideas frente a problemas.

Periodicidad: semanal, quincenal o mensual