



ZENITH
FORMATION

ZENITH COACHING SERVICES

TABLA DE CONTENIDOS

1.	Coaching	2
2.	Qué es coaching?.....	2
3.	Coaching Ontológico.....	2
4.	El Coaching Ejecutivo	3
5.	Coaching Organizacional.....	4
6.	Proceso: Coaching Personal / Coaching Ejecutivo.....	5
7.	Beneficios del Coaching	6
8.	Logística y Precios.....	7
9.	Preguntas más Frecuentes.....	9

1. **Coaching**

Zenith Coaching Services es un proyecto profesional, especializado en servicios de entrenamiento y acompañamiento personal, ejecutivo y empresarial. Nuestra Misión, facilitar y acompañar a las personas y organizaciones para lograr sus metas personales y/o profesionales, alcanzando resultados plenos y satisfactorios.

2. **Qué es coaching?**

Coaching es el arte de asistir a las personas para que logren sus objetivos, superando sus limitaciones y potenciando sus fortalezas.

A lo largo de un proceso de coaching, el coach ayuda a su cliente a identificar su situación actual y el lugar al que desea llegar y juntos establecen objetivos y reflexionan sobre el plan de acción más adecuado para lograrlos. Durante las sesiones, el coach escucha y observa a su cliente y, a través de sus preguntas, le hace reflexionar acerca de sus acciones, pensamientos, opiniones, etc.

Decimos que el coaching genera un aprendizaje transformacional porque tiene la capacidad de producir cambios profundos en las personas de forma muy eficaz y de manera relativamente sencilla. Para ello, el coach no enseña, dirige ni aconseja, sino que actúa más bien como un facilitador de los procesos de reflexión y toma de decisiones de su cliente.

3. **Coaching Ontológico**

El coaching ontológico trabaja sobre el tipo de observador que somos de la realidad. Supone que cada uno de nosotros tiene una experiencia del mundo que es coherente con nuestra manera de actuar. Es decir: que la manera en que interpretamos lo que nos ocurre, incide directamente en el modo en que actuamos. En este contexto, si hacemos una revisión del tipo de observador que estamos siendo, podemos modificar nuestra manera de actuar.

El coaching ontológico tiene como finalidad el logro de objetivos extraordinarios y, para ello, propone desarrollar las formas de ser adecuadas que permitan lograr dichos objetivos. En este sentido, opera de manera inversa a lo que podríamos considerar habitual: normalmente buscamos *tener* cosas (o alcanzar retos), para *ser* de una determinada forma. Nuestra propuesta es a la inversa: trabajar el *ser* de una manera determinada, para *tener* resultados. Supongamos un coachee que quiere como objetivo extraordinario tener éxito profesional y que, con ello, espera llegar a ser una persona capaz, segura de sí misma, fuerte, reconocida... En realidad, si fuera una persona capaz, segura, fuerte y reconocida, seguramente lograría su objetivo de tener éxito profesional. La clave de alcanzar lo que nos proponemos, está en aprender a ser de la manera que hay que ser para lograrlo.

Una de las barreras más frecuentes para el cambio y el aprendizaje, es la creencia de que las personas no pueden cambiar sus comportamientos. Nosotros pensamos, muy al contrario, que nuestra forma de ser es el resultado de la interpretación que hacemos de la historia de nuestra vida y que, cuando cambiamos nuestras interpretaciones (el observador que somos), se modifican los comportamientos.

4. **El Coaching Ejecutivo**

Es un proceso que persigue como objetivo prioritario el máximo desarrollo profesional del cliente. Realizado de forma óptima puede suponer una transformación del individuo que lo recibe y proporcionar beneficios tanto a nivel profesional como personal.

El Coaching Ejecutivo o Executive Coaching puede ayudar al coachee o directivo al que se dirige el proceso a gestionar, administrar o dirigir su compañía o el área de negocio bajo su responsabilidad de una manera más responsable, sostenible, ética, solidaria, humanista y, consecuentemente, más rentable, productiva y competitiva si el referido proceso de coaching conlleva implícito un enfoque o método asociado al concepto, contenido y significado de Responsabilidad Social Corporativa o Empresarial.

El Coaching, como proceso socrático de formación, consiste en conversaciones o diálogos, a través de la relación entre preguntas y respuestas que mantienen dos personas, coach y coachee. En el referido proceso, el coach ejerce de mero estimulador, indica el camino y conduce a la respuesta o a una posible solución pero es el coachee quien debe llegar a ella por sí mismo, ayudándose de la reflexión, el pensamiento, el potencial desarrollo de la faceta personal y profesional, el cambio de actitudes y aptitudes, la mejora de habilidades y competencias, el estudio, la observación, la meditación y la potenciación del talento y las capacidades humanas.

Situaciones más habituales en las que se contrata a un coach Ejecutivo:

Para afrontar retos importantes con mayor seguridad, para mejorar el autocontrol y la gestión de las emociones, desarrollar competencias directivas concretas, apoyar a mandos recién promocionados o a punto de serlo, facilitar la búsqueda de soluciones, para sentirse más seguro en el desempeño de un rol, solucionar conflictos interpersonales, potenciar el liderazgo, desarrollar la capacidad de influencia, identificar y superar limitaciones y bloqueos, mejorar las relaciones con los colaboradores, para tomar mejores decisiones...

Hoy por hoy, sabemos por un estudio realizado por la Asociación Internacional de Dirección de Personal, que la formación o training llevado a cabo en una empresa, incrementa la productividad en un 22%, mientras que combinando cursos de formación y Coaching, la productividad se eleva hasta un 88%

5. **Coaching Organizacional**

El coaching no es sólo una técnica, es una forma de ser, de comunicarse, de relacionarse y su utilización permite establecer nuevos criterios de diagnóstico de las necesidades de las organizaciones.

Aplicar las técnicas del coaching introduce en la empresa cambios culturales sobre la comunicación efectiva, una nueva perspectiva de la misión individual y colectiva así como el reconocimiento de los valores comparativos elevando la eficacia y el nivel de desempeño.

Trabajar con los recursos del coaching producen impactos que provocan que los ejecutivos establezcan expectativas claras y consistentes, que sus equipos se sientan valorados en sus capacidades grupales e individuales y se sienten apoyados en su crecimiento y desarrollo, por lo que les proporciona coraje para asumir nuevos retos.

El rol del coach, en las empresas, consiste en observar y facilitar una perspectiva objetiva de las cuestiones y problemas, formulando preguntas dirigidas a facilitar una discusión de las posibilidades y oportunidades y orienta y respalda a los individuos a lo largo del proceso de rendimiento y desarrollo personal y organizacional.

Entre las áreas de intervención destaca:

Competencias interpersonales y conversacionales, gestión del tiempo, conciliación de la vida profesional con la vida familiar, desarrollo personal, afrontar los conflictos, identificar los puntos fuertes y débiles, planificación empresarial y pensamiento estratégico, incremento de la productividad, incremento de la participación en el mercado, desarrollo del servicio al cliente...

6.

PROCESO: Coaching Personal / Coaching Ejecutivo

Optar por el coaching no significa suponer que algo anda mal conmigo, sino simplemente reconocer que hay cosas que no sé, aspecto de mi vida personal y profesional que puedo mejorar. En el coaching, si bien el papel del coach es activo, al final de cuentas quién conduce el proceso es el cliente (coachee). El coaching se funda en el principio de la autonomía del coachee. Es él quién decide, quién opta, quién en último término resuelve.

1. Clarificar expectativas

¿Qué esperamos del coaching? ¿Qué es lo que se quiere que suceda y en qué contexto? ¿Cómo el coach acompañara y apoyará al cliente en su camino hacia sus objetivos? Un coach es un profesional que nos facilitará la información suficiente para tomar decisiones, presentándonos y asesorándonos sobre los beneficios y logros que se pueden alcanzar a través del coaching.

2. Establecer los valores que rigen la vida de la persona.

Definir, de manera concreta, fácil de observar, que entendemos por alcanzar el éxito, describiendo situaciones o momentos en lo que consideramos que expresan un éxito alcanzado. Un coach es una persona que ayuda a sus clientes a tener claridad de propósito acerca de lo que de verdad quieren, acerca de sus sueños y de sus deseos.

3. Establecer las metas y objetivos que perseguimos alineados con los valores personales.

El Coach que les ayuda a diseñar la vida que el cliente anhelan vivir, a elaborar un plan de acción, para pasar de la situación en la que se encuentran, a la situación en la que desean llegar.

4. Establecer el plan de acción. El plan lo establece la persona. El coach (tutor) lo ayuda.

Revisión de las dificultades específicas para alcanzar los objetivos. Identificación y discusión de las creencias obstaculizadoras subyacentes. Revisión de las posibles soluciones a los problemas planteados. Planteamiento de las tareas y su seguimiento.

Un coach es una persona que ayuda a sus clientes a emprender la acción de forma sostenida, que les anima y les impulsa a hacer, porque el conocimiento no es suficiente, ha de ir acompañado de acción. Facilita a sus clientes en la tarea de conocer sus puntos débiles y sus áreas de mejora, les da feedback e información desde un punto de vista externo.

3. Retroalimentación - evaluación del proceso.

El proceso de coaching se cierra cuando el cliente manifiesta su satisfacción.

Un coach ayuda a sus clientes a cambiar aquello que no les está funcionando, a cuestionar su forma de observar, de sentir, les entrena en el arte de ser flexibles, les facilita la búsqueda de maneras alternativas para alcanzar la nueva vida que están diseñando.

7.

Beneficios del Coaching

El coaching beneficia, tanto en el ámbito personal como profesional, a las personas, a los equipos y, en consecuencia, a las organizaciones.

Las personas se benefician del coaching porque favorece su autoconocimiento, la conciencia de sus prioridades y valores y el desarrollo de un mayor equilibrio personal.

Los profesionales aprenden con el coaching a potenciar sus fortalezas y a mejorar su liderazgo y sus resultados, tanto cuantitativos como cualitativos. El coaching ofrece herramientas y estrategias muy poderosas, que potencian las relaciones con colaboradores, colegas, jefes, clientes, proveedores, etc. Así mismo es una excelente herramienta para identificar las metas que se desean alcanzar y para poner en marcha las acciones orientadas a facilitar su consecución.

Los equipos, por su parte, encuentran la manera de desarrollarse y mejorar sus resultados, porque aprenden a operar con elevados niveles de confianza, comunicación, cooperación y creatividad.

Las Organizaciones, finalmente, se benefician de todo lo anterior. A nivel empresarial el coaching ayuda a mejorar la retención y a disminuir la rotación de sus directivos, facilita los procesos de cambio organizacional e influye muy positivamente en la comunicación, los estilos de liderazgo y, por tanto, en el clima laboral.

8.

Logística

MEDIOS PARA LAS SESIONES

En la actualidad desde Zenith Coaching Services ofrecemos coaching en las siguientes modalidades:

- Presencial
- Telefónicas
- Internet: Correo electrónico, Chat, Vídeo Conferencias (a través de NetMeeting)

El Coach no vive necesariamente en la misma ciudad donde reside su cliente, principalmente trabajamos vía teléfono, apoyados por el correo electrónico. El coaching telefónico es efectivo y ofrece grandes ventajas (No necesita desplazarse, ahorra tiempo, se pueden realizar las sesiones desde cualquier lugar, a través de la voz y el tono se perciben de manera especial todo tipo de emociones)

También nuestros clientes, cuando están de viaje o no se quieren desplazar de su oficina, su casa, etc., optan por utilizar el teléfono para sus sesiones de Coaching.

SESIONES PRESENCIALES

1- Lugar definido por el cliente: En este caso, el encuentro puede realizarse en cualquier lugar dispuesto por el cliente.

2- En la empresa del cliente.

DURACIÓN Y FRECUENCIA DE LAS SESIONES

Coaching presencial (entre 60 y 90 minutos) 3 - 4 sesiones al mes

Coaching al teléfono (60 minutos) 3 sesiones al mes.

Coaching por Internet- Yahoo o Hotmail Messenger (60 minutos), 3 sesiones al mes.

Para que el proceso del Coaching sea realmente efectivo y beneficioso, requerimos un compromiso de nuestros clientes de 3 meses.

PRECIOS.

Los precios del coaching oscila entre 45€/ sesión de 40 minutos hasta 150€/horas. Por favor, consúltenos para un presupuesto.

9.

Preguntas más Frecuentes

¿En qué consiste el proceso de coaching?

Todo servicio de Coaching tiene como punto de partida un acuerdo, bipartito entre el coach y el cliente o tripartito entre la empresa, el candidato y el coach. Este acuerdo define las modalidades del proceso, su duración y los objetivos a alcanzar. El proceso de acompañamiento, propiamente dicho, se organiza mediante una serie de entrevistas entre el candidato y su coach. Estas entrevistas, de una duración media aproximadamente de 45 minutos, tienen lugar con una frecuencia de tres o cuatro veces al mes. Éstas son, por supuesto, confidenciales.

¿Cuál es la función del coach?

Ayudar al cliente a mirar desde otra perspectiva, con el fin de desarrollar mejor la conciencia y la responsabilidad (responder versus reaccionar) y facilitar los nuevos aprendizajes. A diferencia de un servicio de consultoría, el coach no propone ninguna solución y en ningún caso actúa en el lugar del candidato, sino que busca el desarrollo de las habilidades y la autonomía del cliente.

¿De qué puedes CONVERSAR con tu Coach?

Coaching personal: De tus preguntas. De tus problemas. De tus sensaciones. De lo que te enoja. De tus cambios y desafíos. De tus dudas. De tus promesas y declaraciones. De tus decisiones. De tu progreso y reconocimiento. De tus miedos. De tus proyectos. De tus sentimientos.

Coaching ejecutivo: Gestión de tu personal, gestión del tiempo y la agenda, la falta de motivación en el personal, de tus miedos, de tu soledad, de las metas de la empresa, de sus desafíos, valores, su progreso, sus proyectos, cualquier problema interno o externo a la empresa que este afectando su rendimiento, etc...

¿Cómo se desarrolla típicamente este servicio?

La situación del cliente y sus propios objetivos y deseos son los que marcan la estructura del servicio. Típicamente parte de la identificación de la situación deseada por el cliente; sigue con la identificación de la situación actual y continúa con la elaboración e implementación de un conjunto de acciones para que el cliente pase de su situación actual a su situación deseada.

Algunas veces el cliente no tiene claramente definida cuál es su situación deseada, no sabe lo que quiere, pero tiene la sensación de necesitar un cambio. En estos casos es típico que trabajemos en facilitar esta identificación de objetivos. Para ello es útil que el cliente aprenda a conocer su escala de valores y algunas de sus creencias nucleares.

En otras ocasiones el cliente prefiere comenzar conociendo sus puntos fuertes y sus debilidades. En estas situaciones facilito la toma de conciencia de dichos aspectos a través de distintos tipos de tests. Es típico de otro tipo de clientes el que sepan cuál es su situación actual, y qué es lo que quieren, pero en cambio no sepan cómo pasar de una a la otra. Con este tipo de clientes resulta muy adecuado que nos centremos en identificar distintas estrategias de aproximación.

Las sesiones de coaching pueden llevarse a cabo de forma presencial en una entrevista personal, o a distancia a través de la comunicación telefónica o de la red de internet. El sistema de telecomunicación es el que más se está utilizando, al eliminar los obstáculos que representan los desplazamientos del cliente o del coach y también por permitir realizar las sesiones desde cualquier lugar evitando las interrupciones por viajes o compromisos

¿Cuánto tiempo dura el proceso de coaching?

El proceso del coaching se adapta a cada una de las personas y el alcance de sus retos. Podríamos hablar de una media entre 3 y 5 meses.

Propongo de 3 a 4 sesiones por mes por un periodo inicial de 3 meses. Es un periodo adecuado para que puedas experimentar la dimensión real del coaching y obtener beneficios significativos. A partir de ahí, si deseas continuar, acordaremos la frecuencia en función de tus proyectos y necesidades

¿La utilización de un coach puede crear dependencia?

Nuestro criterio es que la práctica del coaching con un coach externo no debe de superar el año para cuestiones personales y si fuera necesario prolongarlo, se establecería un descanso de 40 días entre la finalización de una etapa y el inicio de otra.

De cualquier manera en procesos prolongados el coach instruye al cliente (coachee) y le motiva a desarrollar el hábito del auto-coaching para las cuestiones cotidianas de forma que sea independiente incorporando la técnica del coaching como forma de vida desarrollando nuevas capacidades que le conciencian en su responsabilidad.

Dejado en blanco intencionalmente

