

With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union



COACHING



With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union



COACHING ESTRATEGICO

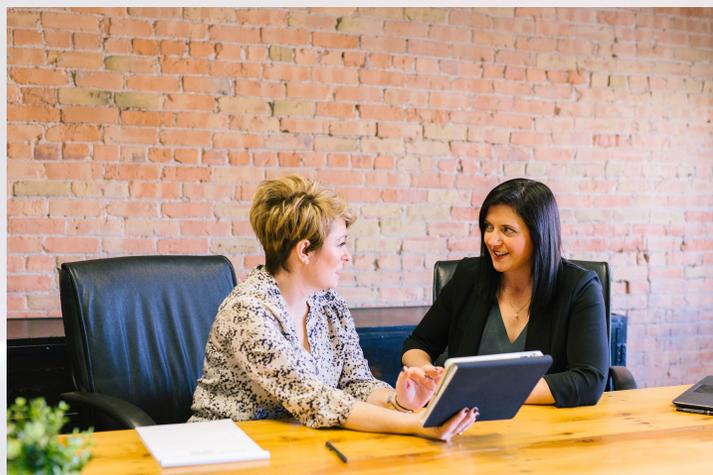




What's Professional Coaching?



El coaching es una forma de desarrollo en la que una persona experimentada, llamada "el coach", apoya a un alumno o cliente en la consecución de un objetivo personal o profesional específico, proporcionando entrenamiento y orientación.





Tipos de Coaching Profesional

Una clasificación general diferencia estos tipos de coaching En Individual y coaching de Grupo/Organización

Coaching Individual	Coaching Grupal
Coaching de carrera	Coaching Ejecutivo
Coaching de vida	Coaching Estrategico
Coaching Personal	Coaching Sistemico



¿Qué es el coaching estratégico?



Se trata de un enfoque integrado del coaching y el desarrollo ejecutivo. Alinea las necesidades de desarrollo del coachee con las necesidades estratégicas de la organización.

El coachee desarrolla y mejora el rendimiento directamente vinculado a la estrategia de la organización que finalmente se extiende en cascada a toda la organización





Meta

El **objetivo** del entrenamiento estratégico es aumentar el rendimiento individual en el contexto de una estrategia empresarial común.

Para ser eficaz, el coaching ejecutivo debe ser tanto estratégico como individualizado:



Necesidades ejecutivas + Necesidades estratégicas

Para comprometer y motivar a los individuos, el coaching ejecutivo debe ser adaptado a sus necesidades y aspiraciones.

Para obtener resultados empresariales, el coaching debe también adaptarse a la estrategia, la visión y los valores de la organización.





¿Qué hace que un coaching estratégico sea exitoso?



- Estratégico
- Sistemático
- Esfuerzo de la compañía
- Adaptado
- Alineado con los objetivos de la empresa
- Analitic
- Retroalimentación efectiva



Beneficios del Coaching estratégico

Ayuda a desarrollar y retener a los futuros líderes de alto impacto

Identificación de las competencias de liderazgo estratégico

Es muy motivador para el coachee ya que cubre el desarrollo personal a medida que potenciará su desarrollo.

Impulsa otros resultados positivos importantes para el negocio gracias a un liderazgo más efectivo



Fases de un programa de coaching estratégico (1)

Planificar: Esbozar el plan estratégico de negocios, desglosarlo en pasos de acción, y planificar el proceso de entrenamiento.

Selección Ejecutiva: Evaluar la elegibilidad, orientar a los ejecutivos en el programa, y determinar las características de coincidencia.

Búsqueda de Coach : Identificar los coaches internos o externos, evaluar las cualificaciones, determinar las características de concordancia, orientar al programa, y contratar con la organización y el programa.



Fases de un programa de coaching estratégico (2)



Emparejar Emparejar a los coaches con los ejecutivos, llevar a cabo las reuniones iniciales y determinar la aceptabilidad de los partidos.

Compromiso de coaching Revisar los datos de evaluación, crear planes de desarrollo, supervisar las sesiones de coaching y llevar a cabo reuniones periódicas del programa.

Evaluación Evaluar los efectos, las reacciones de los participantes, el retorno de la inversión, etc. de los compromisos individuales y el programa general. Estos datos ayudan a desarrollar la fase de planificación del siguiente ciclo de programa.



El proceso de coaching estratégico





Marco del proceso



Donde el coaching ejecutivo se convierte en estratégico es en la preparación que precede al proceso de coaching real.

¿Cuáles son los principales retos empresariales a los que se enfrenta su organización en la actualidad?

¿En los próximos dos a cinco años?

¿Qué objetivos empresariales está tratando de alcanzar?

¿Qué valores fundamentales definen mejor un marco común para el logro de los resultados empresariales en su organización?



Contratación cuidadosa del Coach



Los asistentes deben incluir típicamente:

Recursos humanos de nivel superior

El entrenador ejecutivo

El ejecutivo que recibe el entrenamiento.

Muestra de un contrato de Coaching





Evaluación exhaustiva



El objetivo es identificar las necesidades de entrenamiento en el contexto empresarial

Entrevistas cara a cara con las principales partes interesadas, como los informes directos, los compañeros, los jefes y los clientes, y siguiendo al ejecutivo durante su trabajo diario

Los comentarios recogidos son tanto cuantitativos como cualitativos

With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Plan de acción

Identificación de los puntos fuertes y su
contribución al objetivo

Áreas de desarrollo

Sugerencias para el aprendizaje activo o el
desarrollo experimental

Un proceso de seguimiento con los interesados
Hitos principales





Feedback



Visión general

- Acordar los objetivos y revisar las reglas básicas
- Preparando a los ejecutivos para el proceso de retroalimentación y flujo,
- Constantemente se refiere al marco de los negocios

Etapas

- Establecer una relación
- Revisar los objetivos del coaching
- Revise los resultados con el ejecutivo
- Discutir las sorpresas o frustraciones
- Destacar los puntos fuertes
- Identificar las necesidades de desarrollo
- Acordar las áreas de mejora



Repasando



Aproximadamente seis meses después de la sesión de retroalimentación

Evaluación del impacto del proceso en el individuo

Identificar las áreas en las que todavía se necesita mejorar e introducir correcciones a medio camino

El seguimiento es un factor crítico para el éxito de todo el proceso de entrenamiento.

Además, para asegurar la calidad general, la evaluación del entrenador es esencial.



With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Referencias



International Association of Coaching <https://certifiedcoach.org/>
Talent in Motion <https://tim-coaching.com/>
Payperthink. <http://www.payperthink.es/>



With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union

