

Algunas cosas sobre...

# COACHING EJECUTIVO



2018  
Reporte Especial preparado por



**DEMERCADEO**

Consulting & Training

# ¿QUE ES COACHING?

El Coaching es una actividad que, a través de una conversación que involucra al menos dos personas (Coach y Coachee, o Cliente) y un acompañamiento, mejora el desempeño, las competencias, las actitudes, las fortalezas, las habilidades y los comportamientos.

Utiliza una metodología que incluye determinados conceptos, estructuras y procesos, generando múltiples beneficios después de relativamente pocas sesiones.



# ¿QUE NO ES COACHING?

## EL COACHING NO ES PSICOTERAPIA

En el Coaching no se atienden patologías, enfermedades, adicciones o fobias. Se trabaja con personas que poseen total normalidad psicológica y que tienen dentro de sí los recursos que necesitan para alcanzar aquello que desean, aunque en ese momento no estén conscientes de ello, por lo que el Coaching les ayudará a descubrirlo.

## EL COACHING NO ES CONSULTORIA

El Consultor suele ser un experto en determinada área. El Coach busca apoyar al Cliente (Coachee), a encontrar soluciones propias a través de sus recursos, habilidades y un proceso de descubrimiento.

## EL COACHING NO ES CONSEJERIA

El Consejero se enfoca en dar recomendaciones sobre qué hacer, basándose en conocimientos y habilidades. El Coach trabaja aliado con el Cliente, para que este pueda encontrar la solución dentro de sí y logre alcanzar los resultados deseados.



# ¿COMO TRABAJA EL COACHING?



El Coaching se centra en objetivos. Se trabaja el cambio a través de la acción, invitando al Cliente a que actúe de forma diferente, para obtener mejores resultados de los que ha obtenido hasta el momento.

El Cliente presenta sus aspiraciones y objetivos, más que sus problemas.

El Coach cumple la función de acompañar al Cliente en el proceso de conectar sus recursos y sus capacidades, orientándolas hacia las soluciones y descentrando su atención del ámbito del problema.

~~Problema~~

Solución 



**DEMERCADEO**

Consulting & Training

# COACHING EJECUTIVO

El Coaching Ejecutivo (Executive Coaching) es una metodología de Coaching utilizada en la formación de Gerentes y Ejecutivos.

Coaching Ejecutivo es Coaching para Gerencia Alta y Media y en “deMercadeo” lo venimos aplicando, combinado con herramientas especializadas de Programación Neurolingüística (PNL), con rotundo éxito en diversas empresas obteniendo resultados altamente satisfactorios.

Su propósito es desarrollar las competencias de personas claves en la empresa- líderes o futuros líderes de la organización.

El tamaño de la empresa es irrelevante. Puede ser una multinacional o un negocio conducido por una sola persona.



# ALCANCES DEL COACHING EJECUTIVO

El Coaching Ejecutivo es un traje a la medida y según las necesidades requeridas. Se lleva a cabo de manera privada, en sesiones individuales, uno a uno, entre el Coach y el Ejecutivo, y por una serie de entre aproximadamente 6 y 12 sesiones, o dependiendo entre 2 a 6 meses.

Un programa de Coaching Ejecutivo puede, por ejemplo, enfocarse en desarrollar las destrezas típicas necesarias para ser un líder efectivo (o las que el nuevo puesto va a requerir).

También se utiliza para mejorar asuntos básicos de comportamiento y relaciones interpersonales que pueden estar entorpeciendo a un ejecutivo las posibilidades de desarrollarse y ascender en la empresa. Ejemplos típicos serían mejorar la comunicación y aumentar la capacidad para resolver problemas.



**DEMERCADEO**

*Consulting & Training*

# www.demercadeo.com MULTIPLES BENEFICIOS DEL COACHING EJECUTIVO



- ✓ Mejora sustancialmente los procesos de Comunicación interpersonal.
- ✓ Facilita herramientas para enfrentar y resolver conflictos.
- ✓ Incrementa el nivel de compromiso con la empresa.
- ✓ Aumenta la productividad y la rentabilidad.
- ✓ Potencia la capacidad individual en beneficio de un logro colectivo.
- ✓ Mejora el cumplimiento de promesas y la coordinación de acciones.
- ✓ Aumenta el nivel de satisfacción laboral y la felicidad de las personas durante su trabajo.

# AREAS QUE PUEDE ATENDER EL COACHING EJECUTIVO

Los tipos de Competencias que el Coaching Ejecutivo atiende tienen que ver, por ejemplo, con:

- ✓ Habilidades de Comunicación
- ✓ Trabajo en Equipo
- ✓ Liderazgo
- ✓ Aptitudes Directivas
- ✓ Capacidad de Síntesis
- ✓ Influencia
- ✓ Motivación
- ✓ Orientación al Logro y Resultados
- ✓ Resistencia al Cambio
- ✓ Fijación y Consecución de Metas y Objetivos
- ✓ Orientación al Cliente y Vocación de Servicio





# ALGUNAS INTERESANTES CIFRAS SOBRE COACHING EJECUTIVO

Según Hay Group, 40% de las empresas de Fortune 500 utilizan permanentemente Coaching para sus altos ejecutivos.

Estudios de MetrixGlobal LLC, Right Management Consultants, American Society for Training and Development y Manchester Inc sobre Coaching Ejecutivo mostraron retornos de inversión de entre 520 y 790%.

Investigaciones realizadas por la International Personnel Management Association (IPMA) indican que cuando el Coaching Ejecutivo es combinado con Capacitación y Entrenamiento, la productividad en las empresas puede aumentar hasta en un 86%, frente a 22% si se proporciona sólo entrenamiento.

Otro estudio del Manchester Consulting Group indicó que el Coaching Ejecutivo produjo beneficios organizacionales como:

- Mejoras de relaciones 77%
- Mejoras de Trabajo en Equipo 67%
- Mejoras en Satisfacción del Trabajo 61%
- Mejoras en Productividad: 53%



Otros Beneficios del Coaching Ejecutivo...

- Productividad (reportado por 53% de los ejecutivos)
- Calidad (48%)
- Organización (48%)
- Servicio al Cliente (39%)
- Retención de Ejecutivos que recibieron Coaching (32%)
- Reducción de Costos (23%)
- Relación con Supervisores Inmediatos (71%)
- Trabajo en Equipo (67%)
- Cambio (60%)
- Reducción de Conflictos (52%)
- Compromiso con la organización (44%)
- Relaciones con los Clientes (37%)



**DEMERCADEO**

Consulting & Training

Y un mensaje final...



*“Nadie sabe de lo que es capaz hasta que lo intenta”*

Publius Syrus  
(85 a. C. – 43 a. C.)  
escritor latino de la antigua Roma.

# ¿QUIERES SABER MAS SOBRE COACHING EJECUTIVO?

Escríbenos hoy mismo a  
[mercadeo@demercadeo.com](mailto:mercadeo@demercadeo.com)

Teléfonos:

(58-212) 419.2881 y 715.8841 (Oficina)  
(58-414) 324.2062 (Móvil Celular)

Web: [www.demercadeo.com](http://www.demercadeo.com)



@deMercadeo  
@BernardCoach



BHorande



deMercadeo



**DEMERCADEO**

Consulting & Training