

El coaching, una estrategia que cada vez usan más autónomos y micropymes para diferenciar sus negocios

No está ni es una moda, ha venido para quedarse, igual que pasó con la publicidad en los años 30 o el marketing en la década de los 60. Autónomos y micropymes han de utilizar estrategias que ya usan pymes y grandes empresas para poder conseguir –con ciertas garantías –sus objetivos empresariales, desarrollando planes de acción dirigidos al éxito; a la vez de armonizar un mayor equilibrio entre la vida familiar y sus negocios

"En la actualidad, comenta Manuel Jigato –CEO de QuercusBPR –, hemos comprobado que muchos pequeños negocios confunden la estrategia con tener objetivos; y en la mayoría de los casos o no existen objetivos o no están bien definidos". Y esto es un grave error a la hora de afrontar la competitividad y sostenibilidad de cualquier negocio, por lo que muchas iniciativas fracasan.

Tomando por referencia varios estudios realizados por grandes consultoras en USA, donde el coaching está más implantado que en España, se pueden descubrir unos datos alentadores, tales como:

El coaching tiene un impacto entre 1,5 y 2 veces mayor en los resultados empresariales que aumentar los incentivos o comisiones por rendimiento. (Estudio realizado por Bersin & Associates Research, Deloitte).

Las personas de ventas que han recibido coaching alcanzaron un 56% mayor fidelidad de sus clientes y un 38% de mejora en la productividad. (The Gallup Organisation).

De un estudio realizado por Richardson Research con 4000 directores comerciales, se desprende que el 85% expresaba la necesidad de recibir coaching.

¿Puede esto aplicarse en España, a las micropymes y autónomos?

"Claro que sí – afirma Manuel Jigato –, es más, es necesario que nuestras empresas y negocios fijen objetivos específicos y alcanzables, midan y analicen los resultados, definan sus roles, usen la automotivación y la inteligencia emocional aplicada a los negocios, desarrollen planes de actuación y que realmente se crean lo que hacen, su misión, su visión y valores".

El objetivo de QuercusBPR es democratizar un sistema sólo reservado, hasta ahora, para las grandes compañías; potenciando de esta forma a la pequeña empresa, soporte del 90% del empleo en España.

Para ello ha desarrollado, además del Coaching Comercial (programa para empoderar y obtener el mayor rendimiento de los equipos de ventas), un método que denomina Consultoría basada en

Coaching, de un coste muy asequible y adaptado a cualquier negocio, enfocado en técnicas de gestión empresarial extraídas de los sistemas de gestión de la calidad, la reingeniería de procesos empresariales y los sistemas de triple impacto; y todo ello unido de forma transversal con el Coaching.

De esta forma, y con una consultoría artesanal y cercana, se consiguen alinear los objetivos individuales de cada persona con los objetivos de la empresa. Se aleja de la idea donde el consultor analiza y prescribe las soluciones del negocio. Con esta metodología se establece la figura del facilitador de herramientas y espacios para que la empresa establezca su proceso o procesos críticos, y encuentre las mejoras oportunas.

Si las soluciones salen del debate interno, los rechazos a los cambios y a la innovación se reducen drásticamente. Cabe recordar que a las personas nos gusta decidir y participar, no que decidan por nosotros.

Otra de las iniciativas que lanzan en octubre es el Programa “Vende MÁS”, un taller donde los participantes desarrollaran estrategias de ventas usando técnicas coaching y PNL (programación neurolingüística), con el fin de aumentar ventas y fidelizar clientes.

Tras ver naufragar a muchas empresas, desde multinacionales hasta pequeños negocios, desde QuercusBPR se idea este sistema para crear espacios amables, seguros y competitivos. Defendiendo la máxima que una persona feliz crea a su alrededor un espacio más productivo que otra insatisfecha.

Datos de contacto:

Manuel Jigato Rubio
www.quercusbpr.es

Nota de prensa publicada en: [41009 Sevilla](#)

Categorías: [Nacional](#) [Andalucía](#) [Extremadura](#) [Ceuta y Melilla](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#) [Otros Servicios](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>