

Coaching: 88% mas de rendimiento

En España siete de cada diez directivos exigen formación en coaching

Los objetivos para los ejecutivos son más asequibles gracias a las técnicas del coaching. Con todo, este término moderno trata evitar las posibilidades de fracaso para las empresas. En España siete de cada diez directivos exigen formación en coaching.

¿Qué es el Coaching?

Es un proceso de apoyo que facilita el entrenador al cliente, que modifica hábitos mediante unas estrategias para alcanzar objetivos. Por lo tanto es un cambio de actitud en las personas que se desarrolla mediante 2 procesos:

- Coaching personal
- Coaching ejecutivo

¿Qué es el coaching personal?

El coaching personal trata de definir bien los objetivos personales para establecer un compromiso de modificación de hábitos mediante un cambio de la actitud adoptando, unas estrategias para ganar confianza y conseguir el resultado. Además tendremos que identificar fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades, necesidades insatisfechas que mediante unas estrategias que marcará el Coach, se apoyará al cliente a conseguir sus objetivos.

¿Qué es el Coaching ejecutivo?

Teniendo en cuenta que los valores de la empresa en el S. XXI serán fundamentalmente:

1. Calidad de producto y servicio
2. Desarrollo y formación del talento
3. Relaciones en la empresa y ésta con respecto al entorno
4. Innovación y Creatividad

Todos los anteriores valores serán necesarios desarrollarlos con un proceso de coaching y mentoring. El directivo de hoy en día tiene unas deficiencias en competencias emocionales que le conllevan una dificultad en la asimilación al cambio, incapacidad de gestión de equipos e indefinición de estrategias en la visión, misión, propósito, valores, etc... Por eso es absolutamente necesario desarrollar el potencial del directivo mediante la toma de conciencia y optimización de sus recursos para una adaptación al cambio y a las necesidades de la empresa y por consiguiente de ésta en el entorno.

Por tal motivo será necesario que mejore el desempeño mediante la consecución de objetivos y resolución de conflictos, sin olvidar que debe

sintonizarse con la empresa en cuanto a la visión, misión, propósito, valores y estrategia, todo esto dirigido a la obtención de resultados.

Es necesario desarrollar el potencial del directivo mediante la toma de conciencia y optimización de sus recursos para una adaptación al cambio y a las necesidades de la empresa

¿Cómo se potencia el talento a través del coaching?

Se tendrá que hacer un diagnóstico para realizar a continuación un proceso de toma de conciencia que mediante un modelo de feedback 360º se planteará unas estrategias que se aplicarán mediante un plan de acción para la obtención de resultados.

¿Qué rendimiento está ofreciendo el coaching?

En los directivos, un 88% más, mientras que la formación da un 22,4% más, según la revista Fortune.

Según “Center for Creative Leadership” reduce la probabilidad de fracaso de los directivos, ya que un 40% están condenados a fracasar en menos de 18 meses y un 50% de los consejeros delegados son cesados en menos de 3 años y además un 72% de los profesionales abandonan la empresa en menos de 5 años. En España según investigaciones de APD que realizaron sobre 2000 directivos, 7 de cada 10 directivos exigían una cláusula importante en la contratación, que es la formación en Coaching. Por lo tanto el coaching tiene un efecto de mejora de calidad y servicio relación de jefes y equipo y además incrementa el compromiso y capacidad de organización.

Estos efectos nos llevan a unos resultados que mejoran la producción y relación que con el cliente, además de un incremento de los beneficios y reducción de costes y por consiguiente una retención del talento.

Javier Mañero Moreno
Director de Escuela de Inteligencia
www.escueladeinteligencia.com
