

HERRAMIENTAS EN EL PROCESO DE COACHING



PROCESO DE COACHING

1. Acuerdo de confidencialidad



PROCESO DE COACHING

2. El coach explora la situación del coachee



PROCESO DE COACHING

3. Se establece el objetivo: SMART



PROCESO DE COACHING

4. Principales dificultades u obstáculos
(creencias, emociones, comportamientos, etc.)



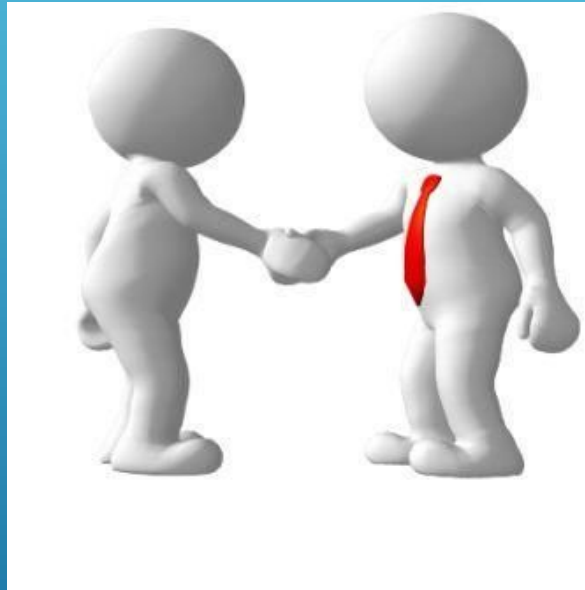
PROCESO DE COACHING

5. Plan de acción



PROCESO DE COACHING

6. Compromiso



PROCESO DE COACHING

7. Cierre de la sesión



AQUÍ



AHORA

GENERAR CONTEXTO



CREDIBILIDAD
CONFIANZA
PARTICIPACIÓN

EXPLORAR LA SITUACIÓN

PREGUNTA



INDAGA

PROFUNDIZA

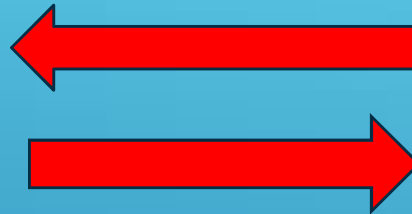
ESCUCHA ACTIVA

ESCUCHAR



SILENCIO

ROLE PLAY



FASE 1

El coachee se enfrenta a la situación



OBJETIVO: PERDER EL MIEDO



FASE 2

El coach se convierte en coachee

El coachee se convierte en este caso en su cliente/empresa



RESULTADO: ¡YA NO TIENE MIEDO!

REFORMULAR

¿QUÉ ES?

- DAR NUEVA FORMA
- EXPRESAR CON/EN OTRAS PALABRAS
- PARAFRASEAR

¿QUÉ SE CONSIGUE?

- SEGURIDAD
- RESPONSABILIDAD DE QUIEN HABLA
- SE CENTRA EN LA PERSONA DE QUIEN HABLA

DESMONTAR CREENCIAS

¡Lo que piensa y cree el coachee!



¡La realidad!

¿Quién lo dice?
¿Todo el mundo?
¿Cuánt@s lo dice?

EMPODERAMIENTO

FORTALEZA

ENERGÍA

PODER PERSONAL



¿Para qué empoderar?

TOMAR LAS RIENDAS DE TU VIDA

ASUMIR RESPONSABILIDAD

ACTITUD PROACTIVA Y POSITIVA

PREGUNTA FINAL Y NECESARIA EN TODO PROCESO DE COACHING

¿QUÉ TE LLEVAS?



Estado inicial
Recuerdo de objetivos
Reforzamiento
Actitud positiva -> Esfuerzo
Estado final

¡Puedo hacerlo!
¡Lo voy a hacer!

"La confianza en sí mismo es el primer secreto del éxito"

Emerson

"No es suficiente con sólo querer, te tienes que preguntar qué es lo que vas a hacer para obtener lo que deseas."

Franklin Roosevelt

"Actúa o acepta"

