

Mito

Los mitos forman parte del sistema de ***creencias*** de una cultura o de una comunidad, que los considera historias verdaderas.

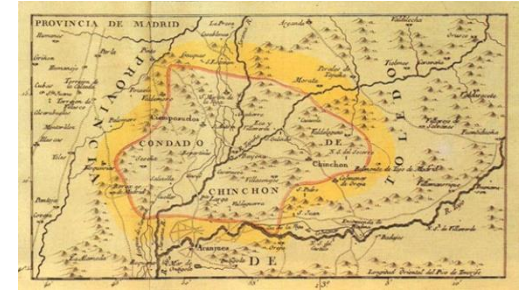


Realidad

la *percepción individual* que tiene una persona del mundo, en base a su: educación, cultura, creencias, experiencias, foco de atención, etc.



“mis” Mapas mentales



LEAN SIX-SIGMA



DDA Consulting
International



THOMSON MEDIA



ORACLE®



Miembro del Comité de Ética ICF España
500+ horas de coaching



fundación integra
desde 2001



¿¡Tu también eres coach?!!

¿Tú que especialidad de coaching practicas?

Estoy certificado como coach por mi escuela

Hoy en día “Todo es coaching”

¡Todo el mundo es coach!

Mi coach me está enseñando a liderar mejor a mi equipo

Mi coach me está ayudando a encontrar el porqué de mi comportamiento

¡Mi coach es muy bueno! Tiene mucha experiencia en mi sector y la comparte conmigo

¡No me gusta este coach! No me dice lo que tengo que hacer

Mi coach es mi amigo

Soy coach y puedo hacer coaching a cualquiera

Mi jefe es coach y me hace coaching

Tengo un problema
Debería contratar a un coach

El Coaching no está regulado

No encontramos un coach experto en este sector

Mi coach está analizando mi problema y me dirá algo en la próxima sesión

Mitos

Tengo que hacer los deberes para que no se enfade mi coach

Como vivo en una ciudad pequeña, tengo pocas posibilidades de tener clientes de coaching salvo que me desplace a sus oficinas/casas

Un coach puede hacer coaching a individuos, equipos, comités de dirección, parejas, departamentos, etc.

Como coach uso toda mi experiencia laboral y personal para aconsejar a mi cliente

La certificación es para siempre

Soy coach y estoy practicando con mis subordinados

Mitos contd...

El sponsor me ha pedido un informe confidencial sobre el cliente al final del proceso

Soy coach. He hecho un curso de coaching

Mi coach es muy bueno porque siempre tiene un buen consejo que darme

Procuro ceñirme siempre al tema pactado con mi cliente, evitando otros aspectos de su vida

Cuando mis clientes se emocionan, les consuelo y evito que lo pasen mal

Mis clientes siempre se sientan frente a mí, al otro lado de mi mesa de despacho

El coaching de parejas es igual que el individual pero con 2 personas

Estos son **“algunos”** Mitos sobre

- **El Coaching**
- **La profesión de coach**
- **La práctica del coaching**

Que trataré de abordar desde

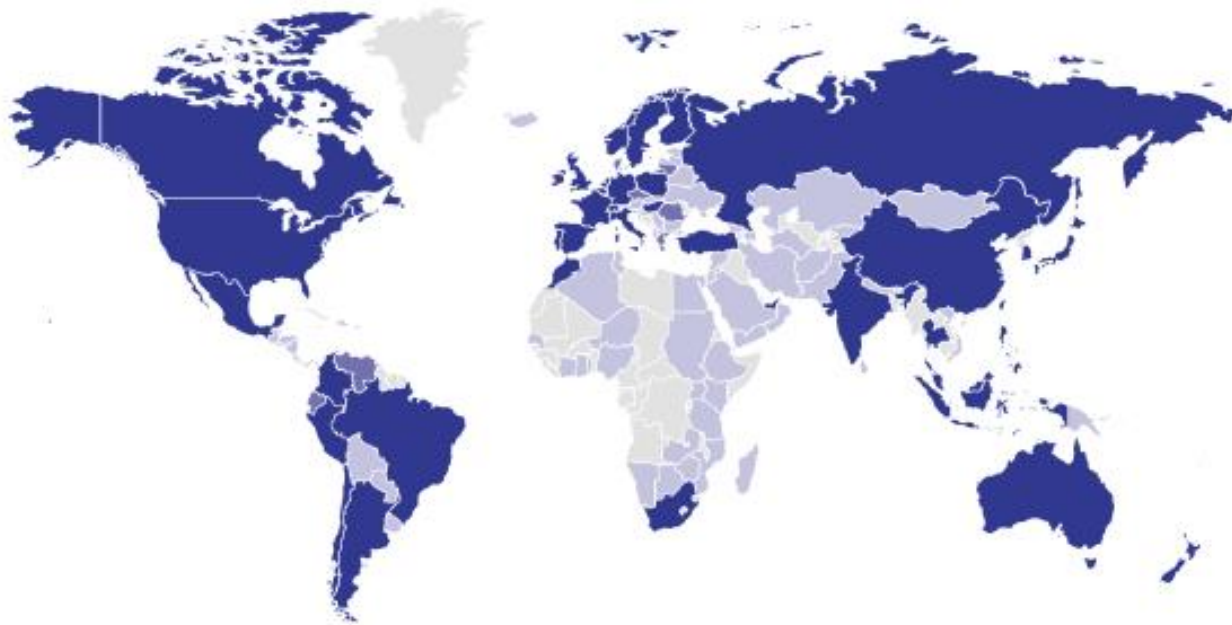
“mis” Realidades sobre....

El Coaching

Survey Outcomes

- 15,380 valid survey responses
- 137 countries
- 40 countries with 100-plus survey responses each

Global Reach



■ Fewer than 50 returns (89 countries) ■ 50-99 returns (8 countries) ■ 100+ returns (40 countries)

Key Statistics–Global

Global

Total revenue (US\$)

**\$2.35
Billion**



Estimates are shown to the nearest 100. Therefore subtotals may not add to the total figure.

Average annual revenue (US\$)

\$51,000



Average fee per 1 hour coaching session (US\$)

\$231



Average number of active clients

11.0



Memberships

ICF: **63%**

Other: **23%**

None: **25%**



Credentials

ICF: **48%**

Other: **26%**

None: **33%**



Key Statistics–Western Europe

Western Europe

Total revenue (US\$)

**\$898
Million**



Estimates are shown to the nearest 100. Therefore numbers may not add to the total figures.

Average annual revenue (US\$)

\$55,300



Average fee per 1 hour coaching session (US\$)

\$288



Average number of active clients

10.4



Memberships

ICF **63%**
Other **29%**
None **19%**



Credentials

ICF **52%**
Other **28%**
None **27%**

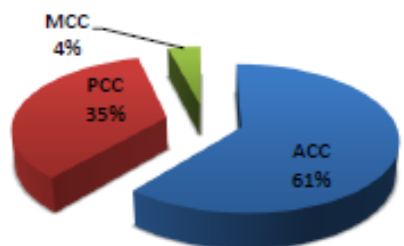


For assistance with media or press requests, please contact the ICF Headquarters Marketing Department at ICFpr@coachfederation.org or +1.859.219.3580.

Founded in 1995, the International Coach Federation (ICF) is the leading global organization dedicated to advancing the coaching profession by setting high standards, providing independent certification, and building a worldwide network of credentialed coaches. ICF seeks to advance the art, science and practice of professional coaching.

ICF defines coaching as partnering with clients in a thought-provoking and creative process that inspires them to maximize their personal and professional potential.

ICF Credentialing

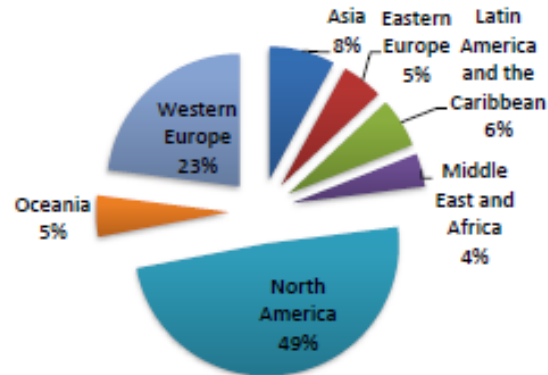


There are currently 22,738* coaches in 121 countries who hold one of three ICF Credentials.

- 13,842 Associate Certified Coaches (ACC)
 - 8,073 Professional Certified Coaches (PCC)
 - 823 Master Certified Coaches (MCC)
- *This number is subject to change frequently.*

- 2004 — 7,912 members
 - 2005 — 9,041 members
 - 2006 — 11,100 members
 - 2007 — 13,400 members
 - 2008 — 15,800 members
 - 2009 — 15,949 members
 - 2010 — 17,648 members
 - 2011 — 19,127 members
 - 2012 — 20,222 members
 - 2013 — 22,135 members
 - 2014 — 24,100 members
 - 2015 — 26,476 members
 - 2016 — 29,198 members
 - August 2017— 27,097* members in 138 countries
- *This number is subject to change frequently.*

ICF Membership by region



Coaches profesionales y gerentes/directivos con habilidades de coaching: Estimaciones por región del mundo

	Coaches profesionales	Gerentes/ directivos con habilidades de coaching	Espectro del coaching
Norteamérica	17.500	3.100	20.600
América Latina y Caribe	4.000	1.000	5.000
Europa occidental	18.800	2.700	21.400
Europa oriental	4.500	1.500	6.000
Oriente Medio y África	2.400	700	3.100
Asia	3.700	1.500	5.200
Oceanía	2.400	400	2.800
Global	53.300	10.900	64.100

NOTA: Las previsiones se han redondeado en centenas. Por lo tanto, los subtotales pueden no corresponder a las cifras totales.

¿¿Coaching??



¡El profesional es el protagonista!

Qué es el coaching?*

"El coaching profesional es un proceso de acompañamiento reflexivo y creativo con clientes que les inspira a maximizar su potencial personal y profesional."

Tipos de coaching

Tipo	Cliente
Personal	→ El Individuo
Relaciones	→ La Relación

“Especialidades”



“mis” Realidades sobre....

La profesión de coach

La profesión de Coach

- Alcance (¿Qué es?)
- Agentes (¿Quiénes?)
- Competencias (¿Cómo?)
- Código Deontológico (código Ético)

Agentes del coaching

- El Cliente (“coachee”)
- El Patrocinador (“Sponsor”)
- El Coach

Competencias Clave

A. ESTABLECER LOS CIMIENTOS

1. Adherirse al código deontológico y estándares profesionales
2. Establecer el acuerdo de coaching

B. CREAR CONJUNTAMENTE LA RELACIÓN

3. Establecer confianza e intimidad con el cliente
4. Estar presente en el coaching

C. COMUNICAR CON EFECTIVIDAD

5. Escuchar activamente
6. Realizar preguntas poderosas
7. Comunicar directamente

D. FACILITAR APRENDIZAJE Y RESULTADOS

8. Crear consciencia
9. Diseñar acciones
10. Planificar y establecer metas
11. Gestionar progreso y responsabilidad

Código deontológico*

Introducción

1ª parte: Definiciones

- Coaching
- Coach de la ICF
- Relación de coaching profesional
- Roles en la relación de coaching
- Conflicto de intereses

2ª Parte: Los Estándares del Código Ético de la ICF.

- Sección 1: *Conducta profesional en general* (12 artículos)
- Sección 2: *Conflicto de intereses* (4 artículos)
- Sección 3: *Conducta profesional con clientes* (7 artículos)
- Sección 4: *Confidencialidad/Privacidad* (4 artículos)
- Sección 5: *Desarrollo Continuo* (1 artículo)

3ª parte: Juramento de ética profesional de ICF.

Coaching Profesional



¡El cliente es el protagonista!

La Certificación

• **Saber**



Formación

• **Saber cómo**



Práctica

• **Demostrarlo**



- **Horas formación**
- **Bitácora clientes**
- **Examen**

Programas de Formación Acreditados o Aprobados por ICF



Acreditación



Horas de formación aprobadas



Créditos

Certificaciones de Coaching de ICF

Nivel

Práctica de coaching
Horas



>100 Horas



>500 Horas



>2500 Horas

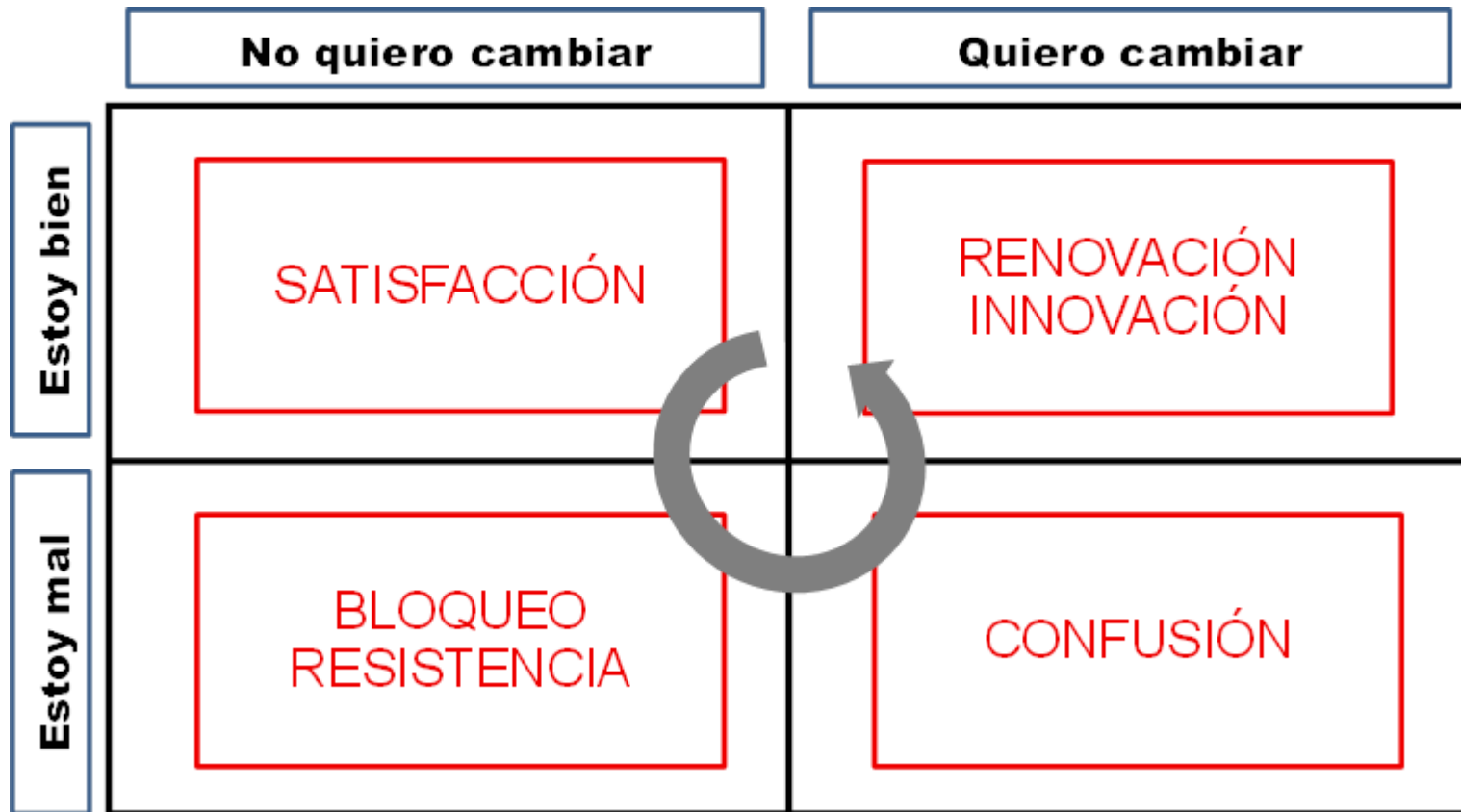
Las Certificaciones de ICF

	ACC ACTP	ACC ACSTH	ACC Portfolio	PCC ACTP	PCC ACSTH	PCC Portfolio	MCC
 International Coach Federation	Coaches formados en un programa ACTP	Coaches formados en un programa ACSTH o que han cursado parte de un ACTP	Coaches formados en programas no acreditados por ICF	Coaches formados en un programa ACTP	Coaches formados en un programa ACSTH o que han cursado parte de un ACTP	Coaches formados en programas no acreditados por ICF	Coaches formados en un programa ACTP, ACSTH o con formación no acreditada ICF
Formación Específica en Coaching	Certificado del Programa ACTP	Certificado del Programa ACSTH (de más de 60 horas)	60 horas	Certificado del Programa ACTP	Certificado del Programa ACSTH (de más de 125 horas)	125 horas	200 horas
Trabajo con un Coach Mentor	Programa ACTP cubre este requisito	10 horas de coaching con un Coach Mentor certificado por ICF (mínimo ACC)	10 horas de coaching con un Coach Mentor certificado por ICF (mínimo ACC)	Programa ACTP cubre este requisito	10 horas de coaching con un Coach Mentor certificado por ICF (mínimo PCC)	10 horas de coaching con un Coach Mentor certificado por ICF (mínimo PCC)	10 horas de coaching con un Coach Mentor certificado por ICF MCC
Experiencia en Coaching	100 horas Horas pagadas: mín. 75 horas Clientes: mín. 8	100 horas Horas pagadas: mín. 75 horas Clientes: mín. 8	100 horas Horas pagadas: mín. 75 horas Clientes: mín. 8	500 horas Horas pagadas: mín. 450 horas Clientes: mín. 25	500 horas Horas pagadas: mín. 450 horas Clientes: mín. 25	500 horas Horas pagadas: mín. 450 horas Clientes: mín. 25	2500 horas Horas pagadas: mín. 2.250 horas Clientes: mín. 35
Examen oral	Programa ACTP cubre este requisito	Programa ACSTH cubre este requisito	Sesión Grabada + transcripción escrita	Programa ACTP cubre este requisito	2 sesiones grabadas + transcripciones escritas	2 sesiones grabadas + transcripciones escritas	2 sesiones grabadas + transcripciones escritas
Examen Escrito	El examen de Evaluación de Conocimientos del Coach, es el mismo para todos los niveles y vías de solicitud.						
Tasas	100\$ Socios ICF 300\$ No Socios ICF	300\$ Socios ICF 500\$ No Socios ICF	400\$ Socios ICF 600\$ No Socios ICF	300\$ Socios ICF 500\$ No Socios ICF	575\$ Socios ICF 775\$ No Socios ICF	675\$ Socios ICF 875\$ No Socios ICF	575\$ Socios ICF 775\$ No Socios ICF
Tiempo de respuesta estimado aprobación	4-6 semanas	4-6 semanas	16-20 semanas	4-6 semanas	20 semanas	20 semanas	+20 semanas

“mis” Realidades sobre....

La práctica del coaching

Las habitaciones del cambio



La práctica del coaching

“El coaching se le hace al cliente....”

NO al tema que trae el cliente

El cambio

“No hay nada “roto” en el cliente.
Hay una necesidad de cambio.

El cliente de coaching es:

- ***Completo***
- ***Creativo***
- ***Lleno de recursos***

La práctica del coaching

“Toda persona es capaz de cambiar”

El coaching contribuye a acelerar el proceso del Cambio

La práctica del coaching

“Es un proceso”

El coach acompaña al cliente en su camino de cambio hacia un futuro mas pleno y satisfactorio.

La práctica del coaching

“El coach NO se centra en los Resultados”

El coach se centra en el Proceso

Las bases del proceso:

1. Compromiso

Quiero

2. Aprendizaje

Aprendo

3. Acción

Aplico

La práctica del coaching

“El cliente decide el tema de la sesión”
Agenda con ‘a’ (minúscula)

La “A” (Mayúscula) del coach:

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• <i>Avance:</i><ul style="list-style-type: none">• <i>Plenitud</i>• <i>Perspectivas</i> | <ul style="list-style-type: none">• <i>“Aquí y Ahora”:</i><ul style="list-style-type: none">• <i>Proceso</i> |
|--|---|

La práctica del coaching

“Invocando a la “Magnificencia”:
El máximo potencial que el cliente posee
(cualidades y capacidades)

Llevándole al límite:

- *Conexión*
- *Audacia*
- *Autenticidad*
- *Viveza*

La práctica del coaching

“El coach tiene las “Preguntas”

El cliente tiene las “Respuestas”

La práctica del coaching

“La estrategia sin acción es un sueño,
la acción sin estrategia es una pesadilla”

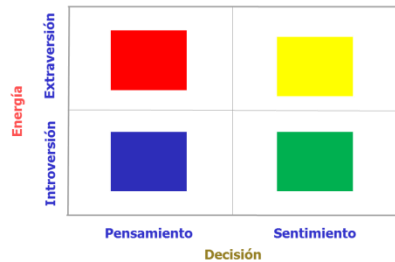
***El cliente se compromete ante el
coach a llevar a cabo las acciones
que ha decidido en la sesión***

Habilidades



El "Líder-coach"

Estilos de comunicación



Estilos de Aprendizaje

ADAPTADOR <ul style="list-style-type: none"> • Prioriza hacer cosas • Se involucra en la novedad • Necesita estar en grupo aunque es arrollador e impaciente • Actúa cuando el plan o la teoría no se ajusta a la realidad 	DIVERGENTE <ul style="list-style-type: none"> • Le gusta enfocar la realidad desde distintas perspectivas • Es generador de ideas • Necesita interactuar con otros para integrar mejor el aprendizaje • Es observador
CONVERGENTE <ul style="list-style-type: none"> • Prefiere involucrarse en temas técnicos más que en temas relacionales • Necesita entender la lógica antes de aplicar la solución • Es creador de métodos y solucionador de problemas 	ASIMILADOR <ul style="list-style-type: none"> • Formula teorías y crea modelos teóricos • Se interesa más por las ideas que por las personas • Valora más que la teoría tenga lógica que su aplicación práctica

Disposición



Estilo de liderazgo Adaptado



Feedback

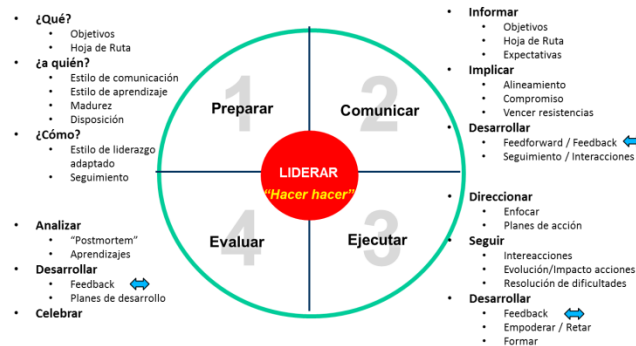
1º) Preguntar



2º) Reforzar



3º) Plan de Acción



Coaching Profesional



¡El cliente es el protagonista!

CÓMO SER UN BUEN COACH



GENERA UN AMBIENTE DE CONFIANZA

BAILA CON TU COACHEE.
ACEPTA SU RITMO

ESCUCHA GENEROSAMENTE
HAZ PREGUNTAS ABIERTAS Y CORTAS

PREGUNTA AL FUTURO

SOSTÈN EL SILENCIO

CREE EN TU COACHEE AL 100%

ALÍATE CON EL HUMOR

ABANDONA TU EGO

CUESTIONA CON RESPETO

OBSERVA LA COHERENCIA:
EMOCIÓN/CUERPO/LENGUAJE

SIGUE TU INTUICIÓN E INDAGA

ATRÉVETE A IR MÁS ALLÁ

VELA POR EL COMPROMISO
DE TU COACHEE

ANIMA A NUEVAS ACCIONES

DA Y PIDE FEEDBACK HONESTO

RECUERDA QUE LA MAGIA
REQUIERE UN CIERRE

... Y SIGUE DESARROLLÁNDOTE EN **EEC ALUMNI**

¡Gracias!



JOSÉ LUIS
MOYA CASADO

COACH



 (+34) 609 651 889

 jlmoya.casado@gmail.com