

# ***Del Consultor tradicional al "Coaching Empresarial"***

***Por Reynaldo Montelongo y Sergio Castro***

"Si queremos lograr diferentes resultados debemos hacer cosas diferentes"

Es importante entender que el pedir apoyo o ayuda al experto, no siempre obscurece el éxito personal, a veces por no querer ayuda, terminamos por no hacer las cosas y terminamos por fallecer. Por el contrario, tampoco debemos recargar el 100% del éxito en el especialista, experto o externo, puesto que ésta última persona no deja de ser un "apoyo" o guía para que uno mismo enderece el camino.

A lo que nos referimos con lo anterior, es lo que hoy en día se le conoce como el **"Coaching Empresarial"**.

El consultor tradicional, en la década anterior, se concentraba a la realización de un buen diagnóstico empresarial que conllevaba a la definición de líneas de acción u oportunidades de mejora a implantar en una organización, el mismo consultor podría o no desarrollar esas acciones, monitorearlas y asegurar con un acompañamiento eficiente el éxito de dichas iniciativas.

Pero ¿qué pasaba cuando el consultor externo, dejaba al cliente? Qué pasaba si no nos aseguramos durante el proceso anterior que hubiese una transferencia de conocimiento hacia el equipo interno del proyecto o de la organización cliente?

Pues la respuesta, es que se creaba una dependencia consultor cliente lo que nos llevaba a tener una relación mercantil si de largo plazo pero desgastante y onerosa.

El **"Coaching Empresarial"** lo que busca por el contrario es llevar de la mano al cliente para que la transferencia de conocimiento sea total, y el implantador, diseñador, inclusive de las acciones y soluciones de mejora, sea el mismo cliente.

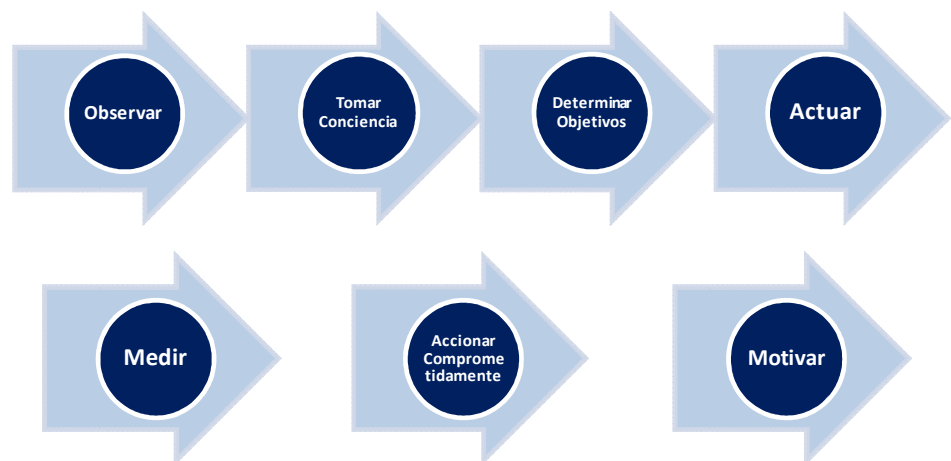
Un buen "Coaching" de negocios nos apoyará en:

- Llevar a la organización de un estado actual al estado futuro deseado
- Implantar con éxito las iniciativas o proyectos de mejora que se hayan definido en la etapa del diagnóstico empresarial
- Trasladar las ideas en acciones eficaces
- Hacer un hábito el análisis, de acción, causa-efecto, costo-beneficio
- Planificar eficientemente las metas y darse su seguimiento
- Manejar el tiempo con mayor efectividad
- Decidir y actuar proactivamente

- Desarrollar habilidades para mejorar la comunicación y relaciones interpersonales
- Tomar responsabilidad de lo que decimos, hacemos y pensamos, así como comprometernos con los resultados
- Trabajar la inteligencia emocional, logrando estados de ánimo que lleven a la acción efectiva y al trabajo en equipo
- Desarrollar las habilidades de análisis y síntesis en la resolución diaria de problemas

A continuación se presenta el proceso ideal a darse en un servicio de Coaching

## ***El Proceso de Coaching Empresarial***



**1.- Observar** - La observación será fundamental para que el entrenado encuentre soluciones. A través del posicionamiento en nuevos puntos de vista, y la observación de los paradigmas, creencias y conductas que se practican, el individuo podrá elegir entre nuevas alternativas que le apoyen a construir los resultados que busca.

**2.- Toma de conciencia** - La observación permite la toma de conciencia, básicamente acerca de nuestro poder de elección. El entrenador centrará al pupilo en las elecciones que toma y las consecuencias que ellas crean, brindándole herramientas específicas para elegir con mayor efectividad y elegir conscientemente.

**3.- Determinar objetivos** - Es esencial para todo proceso de Coaching, el contar con objetivos claramente definidos. Este será el paso crucial hacia la obtención de los mismos y servirá de guía para la toma de decisiones y acciones.

**4.- Actuar** - Una vez reunida toda la información, hay que actuar de una forma sostenida en el tiempo. El entrenador acompañará de cerca este proceso superando las dificultades que suelen aparecer en la puesta en práctica.

**5.- Medir** - En todo momento es imprescindible comprobar si nos acercamos o nos alejamos del objetivo marcado. Esto permitirá tomar acciones correctivas y así contribuir a la obtención de los logros buscados.

**6.- Accionar comprometidamente** - Todo proceso de Coaching concluye con una acción comprometida alineada con el plan de acción establecida previamente entre el entrenador y el cliente.

**7.- Motivar** - Al máximo a tus entrenados.

## ***Factores claves de éxito en el Coaching Empresarial***

### **Un buen Coaching debe:**

<b>FACULTAR</b>	<b>ASESORAR</b>	<b>CORREGIR</b>	<b>ENTRENAR</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Sabe, puede, quiere y confía en sí mismo</li><li>• Documenta acuerdos</li><li>• Da seguimiento a todos los compromisos</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Refuerza la autovalía y la autoestima: alienta, apoya, motiva y habilita</li><li>• Evalúa la comprensión y el compromiso</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Analiza los hechos y define con su colaborador las conductas que se requiere modificar</li><li>• Acuerda el mejor plan de acción y determina consecuencias</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Comunica claramente las expectativas y entrena con demostraciones y prácticas supervisadas</li><li>• Define medios y fines</li></ul>

## ***¿Qué es importante considerar antes de contratar un Coach Empresarial?***

### **El Coaching debe cumplir con:**

- Habilidad, experiencia, competencia en el ramo de especialidad para el cual se requiera
- Referencias de "casos de éxito" en la industria de que se trate
- Los estudios necesarios, certificaciones, constancias de actualización, preparación académica, etc.
- Los niveles organizacionales con los que haya trabajado con anterioridad
- El conocimiento del producto o servicios o industria de que se trate
- Las referencias y valores personales

**Por *Reynaldo Montelongo\** y *Sergio Castro\*\****

**Mayo de 2011**

***\*Consultor de Negocios reconocido en la Región. Socio fundador y Director de TIMOGO BUSINESS CONSULTING. Socio de Consultoría de DLP Business Advisors & Tax Services.***

***\*\*Sergio Castro, es consultor asociado de TIMOGO BUSINESS CONSULTING***