JH Consultores

cae computer aided elearning

COACHING: OBTENER LO MEJOR DE LOS DEMAS

www.jhcapacitacion.com

COACHING

Proporcionar a los demás el apoyo, la motivación y la información necesarios para que se sientan capaces de:

- *Resolver ellos mismos sus problemas*
- *Asumir riesgos*
- *Tomar decisiones*
- *Emprender nuevos retos*

PERSONAS: LA MINA DE ORO DE LA ORGANIZACION

ACCIONES CLAVE PARA COACHING

1. Identificar una oportunidad para ayudar a alguien a aumentar sus conocimientos, técnicas y habilidades.
2. Confirmar que la persona está preparada para el coaching.
3. Formular preguntas y ofrecer información para aclarar la situación.
4. Ayudar a la persona a identificar posibles soluciones.
5. Obtener el acuerdo sobre el desarrollo de una acción.
6. Ofrecer ayuda.

¿QUÉ APRENDEREMOS?

Cómo aprovechar la mina de oro de su organización, grupo de trabajo o de personas que le rodean a través de:

- *Tener mayor conciencia de las oportunidades de coaching en su trabajo diario.*
- *Desarrollar técnicas para hacer coaching efectivamente en cada situación.*

¿QUE CUBRIREMOS?

- *Beneficios del coaching*
- *Acciones clave para coaching*
- *Cómo preguntar y escuchar efectivamente*
- *Práctica de habilidades*
- *Creación de un entorno de coaching*
- *Actividades de seguimiento*

TECNICAS PARA PREGUNTAR Y ESCUCHAR

A. No permitir interrupciones ni distracciones externas.
B. Mirar de frente a la persona a la que le está dando coaching.
C. Emplear un lenguaje corporal abierto
D. Inclinarse
E. Mantener contacto visual
F. Asentir con la cabeza
G. Responder con frases breves
H. Permanecer en silencio durante unos instantes
I. Formular preguntas abiertas
J. Reducir el uso de preguntas cerradas
K. Parafrasear
L. Reconocer las emociones

HACER O NO COACHING: He ahí el dilema

Alguien:

- ¿Le pidió consejo, asistencia o apoyo?
- ¿Luchó con una tarea?
- ¿Se vio frustrado o confundido?

Identifique a una persona a quién le gustaría dar coaching después de esta sesión…

¿Cómo puede confirmar que la persona está preparada?...

¿Cuáles son los beneficios para usted y la persona?...

ME GUSTARIA RECIBIR COACHING SOBRE

Usted:

- ¿Tiene un problema interpersonal con un trabajador?
- ¿Desea mejorar su desempeño para una tarea en particular?
- ¿Tiene algún proyecto que no está trabajando bien?

Describa brevemente la situación que ha seleccionado…

ACCIONES CLAVE 3-6

3. Formular preguntas y ofrecer información para aclarar la situación.
   - Formular preguntas para conocer los hechos
4. Ayudar a la persona a identificar posibles soluciones.
   - Formular preguntas para establecer una lista de posibles acciones
5. Obtener el acuerdo sobre el desarrollo de una acción.
   - Formular preguntas para ayudar a la otra persona a tomar decisiones
6. Ofrecer ayuda.
   - Expresar interés y confianza en las decisiones de la otra persona

CREACION DE UN ENTORNO DE COACHING

Califícate de 1 a 5 en cada pregunta:

Me esfuerzo conscientemente para:

- Confiar en la aptitud de los demás
- Animar a los demás a que crean que pueden conseguir sus objetivos
- Ayudar a los demás a valorar la repercusión de sus acciones
- Dar valor al aprendizaje y a la capacidad para analizar y resolver problemas.

VIDEOS RECOMENDADOS

- http://www.youtube.com/watch?v=UY75MQte4RU
- http://www.youtube.com/watch?v=yKHHVXx2T9w
- http://www.youtube.com/watch?v=cWBGQCD-r3Y&feature=related

JH Consultores

cae computer aided elearning

Esta muy bien que hagas castillos en el aire, sin embargo no te olvides de poner cimientos bajo ellos

JH Consultores

cae computer aided elearning

La persona que tiene como herramienta un martillo piensa que todo lo que está a su alrededor es un clavo

Cuando una persona sueña nace una idea,

Cuando dos personas sueñan nace un proyecto,

Cuando muchas personas sueñan, es un camino sin retorno …

JH Consultores

computer aided elearning

JH Consultores

Finlandia 192 y Suecia (Quito)

023330125

092731914

www.jhcapacitacion.com

jhcapacitacion@gmail.com