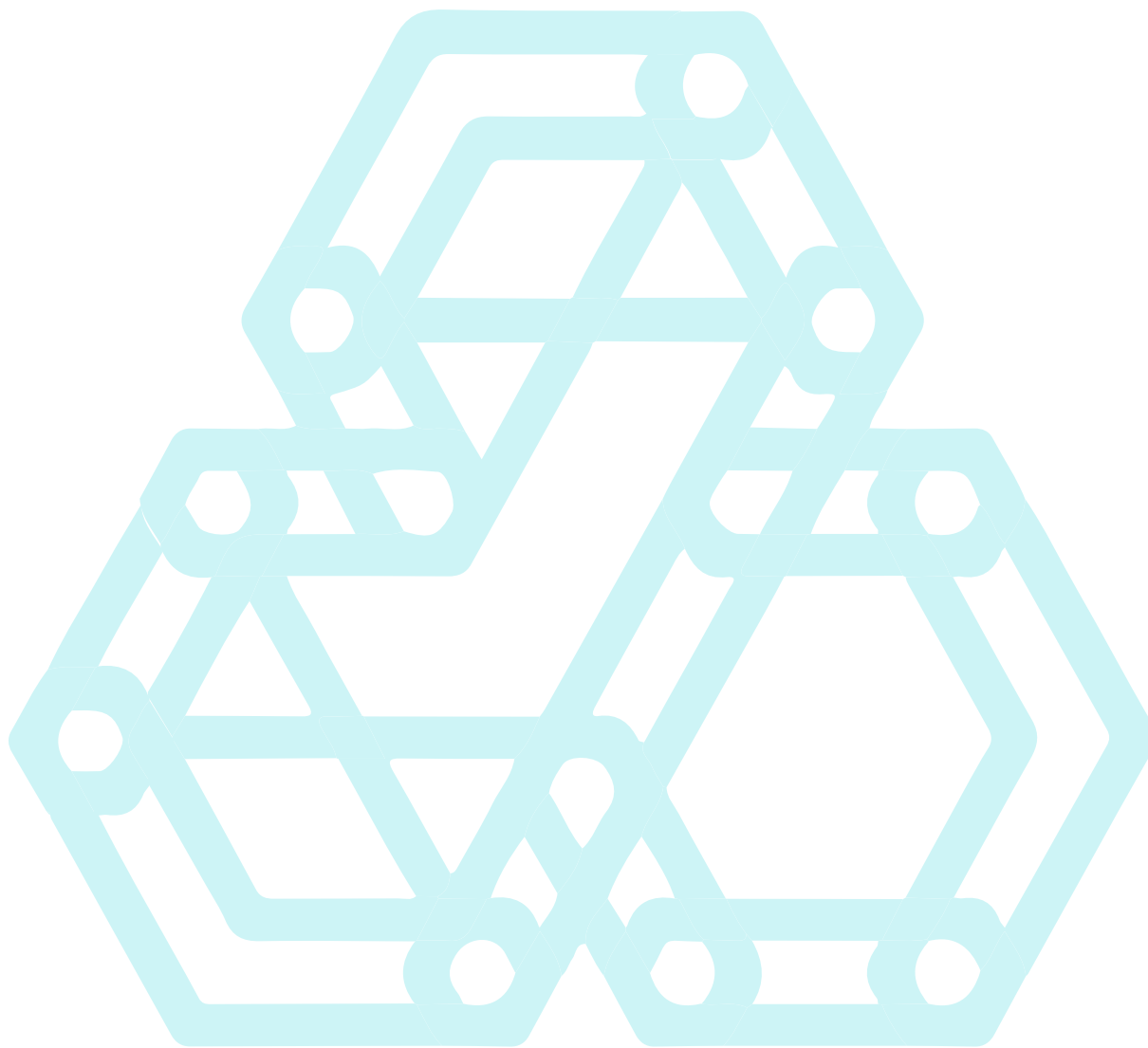


COACHING DIRECTIVO

DESARROLLO Y LIDERAZGO EN ACCIÓN

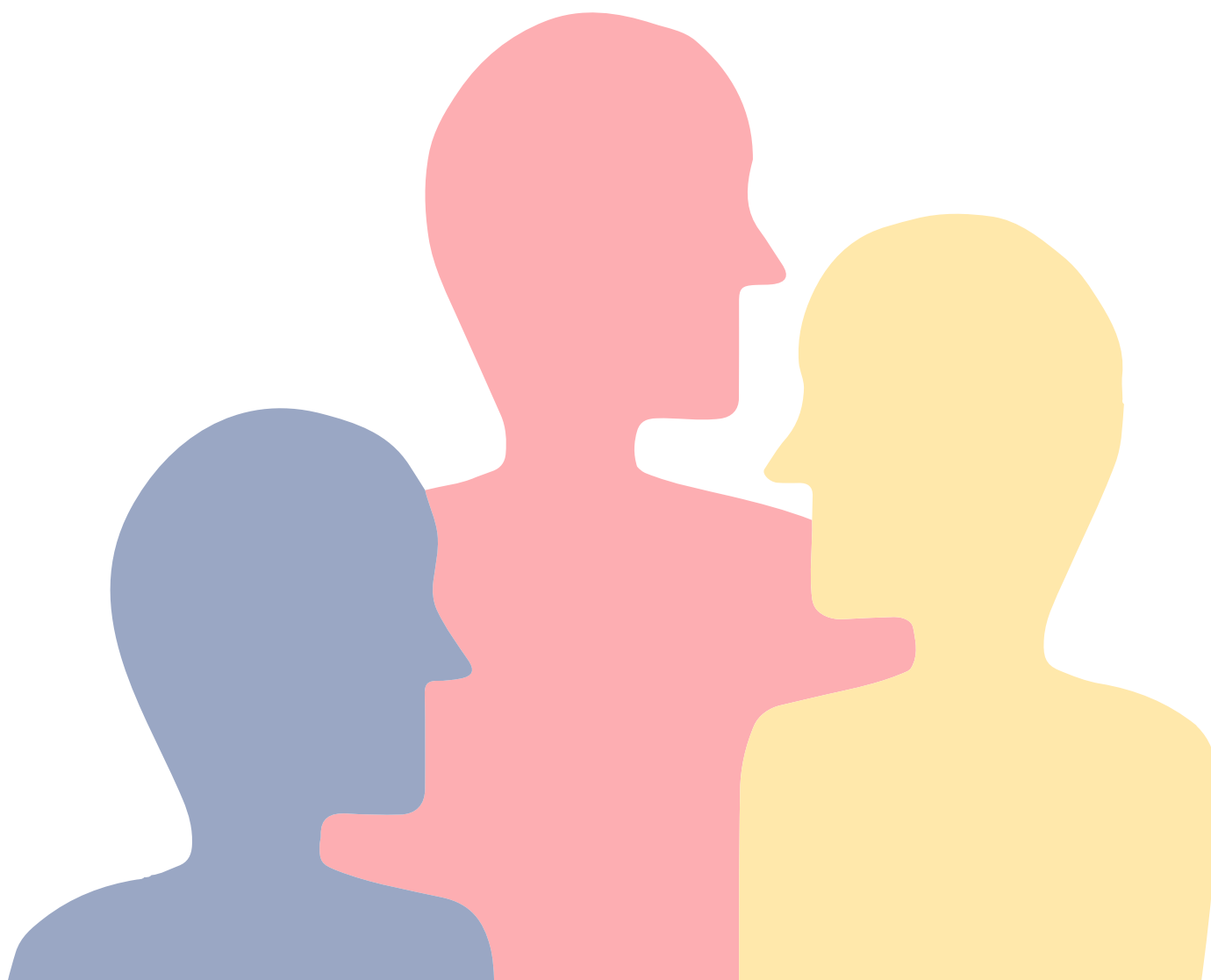


"ADQUIRIENDO HERRAMIENTAS
Y TÉCNICAS PARA REFORZAR
EL LIDERAZGO Y LA GESTIÓN
GERENCIAL"



Somos un grupo de profesionales con amplia experiencia en selección y desarrollo de talentos para diferentes tipos de organizaciones e industrias. Nuestro objetivo es ofrecer un servicio con altos estándares de excelencia, a través de una gestión altamente estructurada y basada en una rigurosa metodología de trabajo. Somos parte de un holding de consultoría, llamado **Sur Desarrollo Humano, www.sdh.cl**.

Que lo conforman tres empresas:
AUSTRAL, PEOPLELINKS Y AIMS.





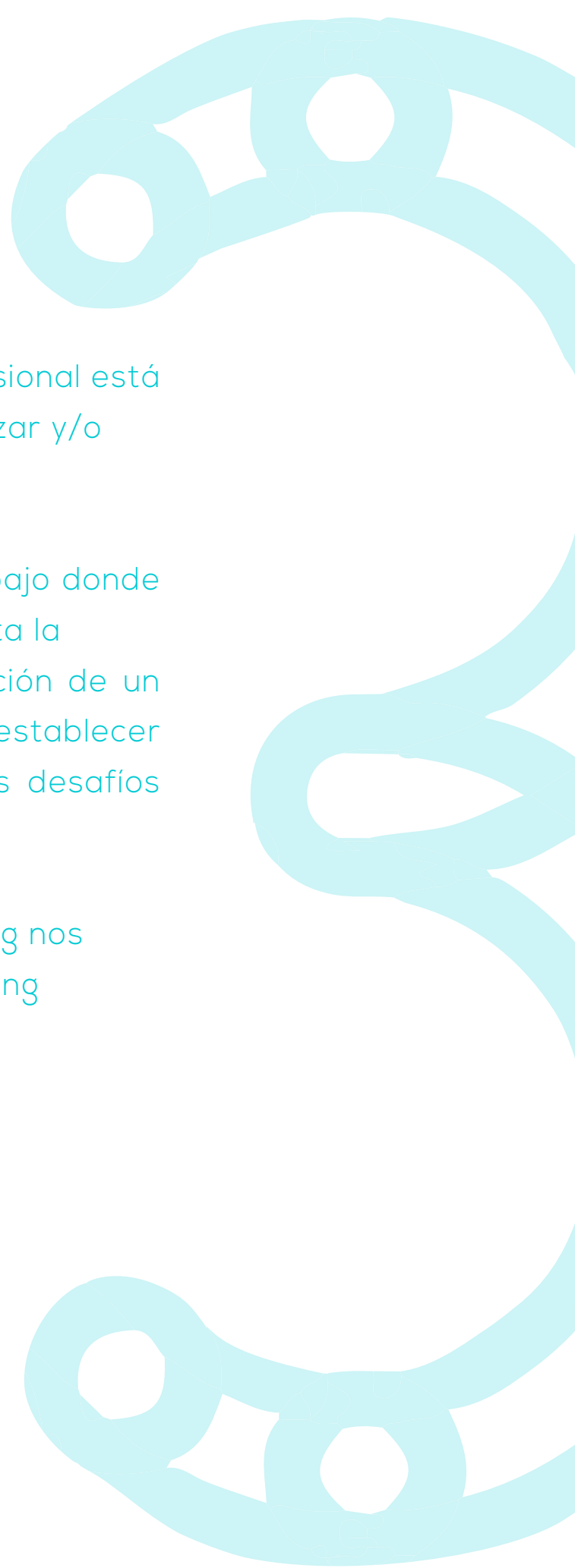
Tiene foco en cargos profesionales y mandos medios.



Tiene foco en ejecutivos de nivel ejecutivo y gerencial.



Foco en cargos multinacionales. Se encuentra dentro de las 10 firmas más importantes de executive search a nivel mundial y tiene presencia en todos los continentes con 90 oficinas en más de 50 países.



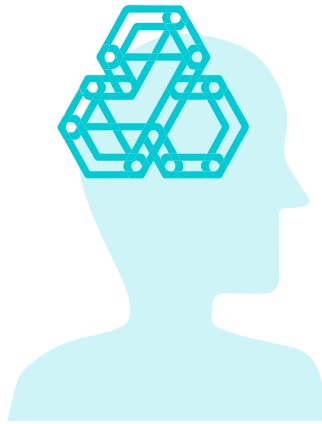
El programa de Coaching y desarrollo profesional está enfocado a profesionales que quieren reforzar y/o reorientar sus **desafíos profesionales**.

El programa consiste en 3 opciones de trabajo donde se analizan los desafíos a los que se enfrenta la persona, lo que en conjunto con la realización de un test de competencias y liderazgo, se busca establecer un plan de desarrollo de carrera y nuevos desafíos personales y profesionales.

Para el desarrollo del programa del Coaching nos basamos en el modelo The Columbia Coaching certification program ©.

METODOLOGÍA DEL PROCESO DE TRABAJO





1° ETAPA: CONTEXTO

Objetivo: Enfocar los desafíos

1.1 Comienzo & Acuerdo

- **Entender** y contextualizar los desafíos que queremos trabajar.
- **Conocer** la naturaleza del problema, desafío u oportunidad a la que nos enfrentamos, entender las preocupaciones y esperanzas.
- **Clarificar** las expectativas del proceso de coaching.
- **Realización** Test Perfil Manager.

1.2 Marcos de desarrollo

- **Determinar** capacidades emocionales y sociales "fortalezas" y limitaciones.
- **Construir** la capacidad del cliente para crecer y cambiar.
- **Clarificar** las relaciones del cliente con él y con otros.

1.3 Análisis Situacional

- **Comprometer** al cliente a identificar preguntas que le permitan obtener datos y feedback concreto
- **Co-crear** estrategias de recolección de datos para buscar la información necesaria.
- **Trabajar** con el cliente en diagnosticar la situación.



2° ETAPA: CONTENIDO

Objetivo: Alineamiento

2.1 Feedback

- **Invitar** al cliente a poner atención al feedback que recibe de los otros (observar lo que genera).
- **Urgir** al cliente a sintetizar y analizar la información.
- **Facilitar** el análisis de las sensaciones de las diferencias entre lo que genera y busca generar.

2.2 Explorando opciones

- **Desafiar** a través de preguntas para estimular el pensamiento imaginativo acerca del futuro.
- **Practicar** y probar opciones que lo iluminen acerca de posibilidades futuras.
- **Incitar** a analizar y considerar los potenciales costos y beneficios antes de realizar las acciones.

2.3 Planificar

- **Estimular** a integrar insights y definir un foco de trabajo y acción.
- **Colaborar** a generar un plan de trabajo, prestando atención a los desafíos emergentes del proceso de coaching.
- **Reafirmar** la agenda de la persona, alineando los desafíos objetivos personales con las prioridades de la organización en la que trabaja.



3° ETAPA: CONDUCTAS

Objetivo: Desempeño

3.1 Estrategias de acción

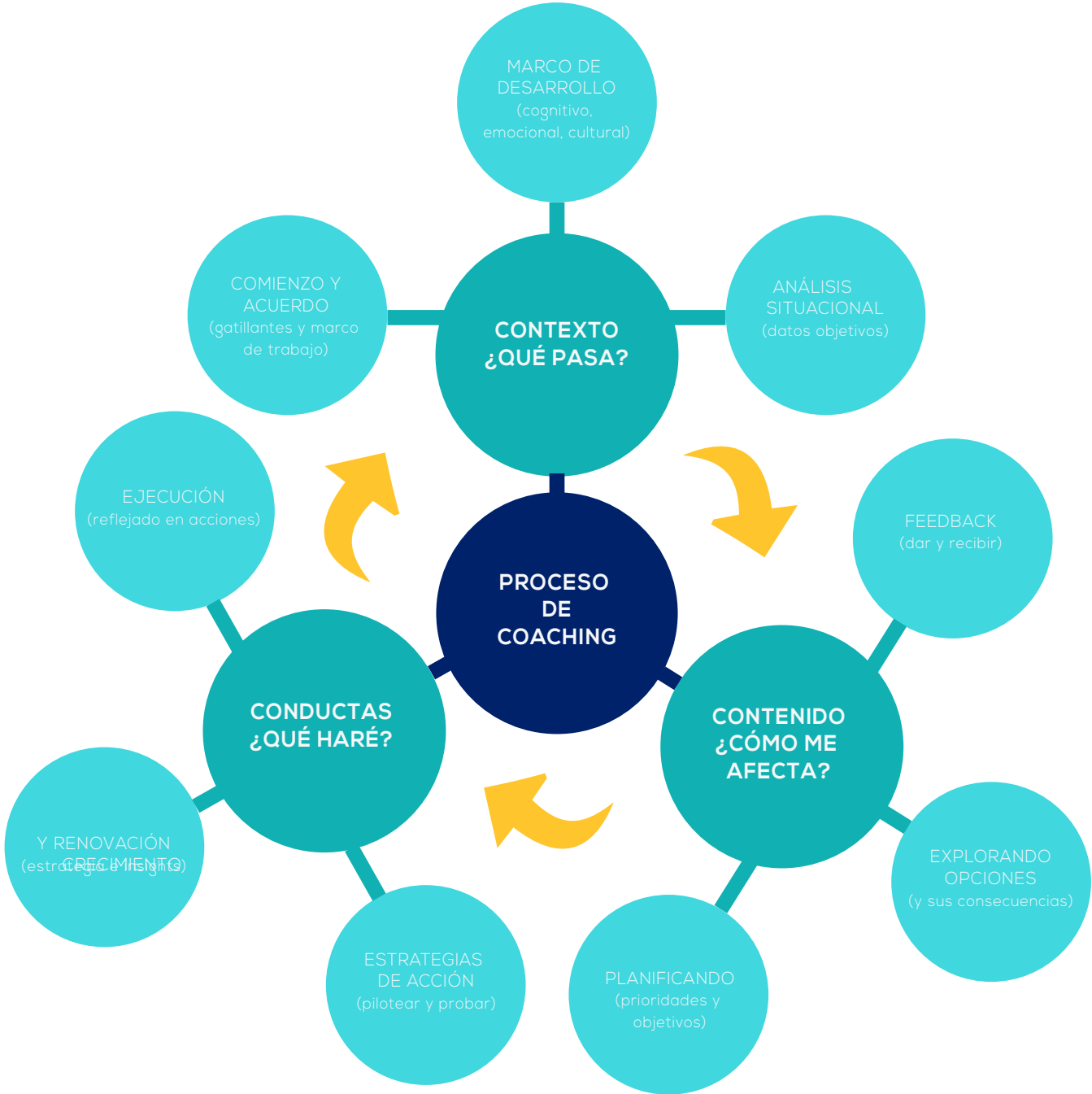
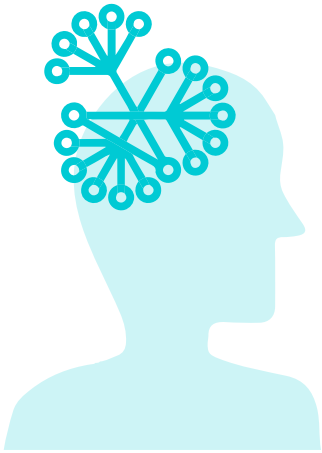
- **Ayudar** al cliente a descubrir oportunidades cotidianas para el aprendizaje.
- **Combinar** desafíos con apoyo.
- **Reforzar** los logros para seguir cambiando.

3.2 Crecimiento & renovación

- **Crear** oportunidades para que la persona sea capaz de autoevaluarse.
- **Transformar** los insights acerca de las fortalezas y limitaciones hacia compromisos enfocados y alineados a los nuevos desafíos.
- **Encontrar** vías de promover la renovación personal y nuevos desafíos.

3.3 Ejecutar

- **Enfocar** la atención de la persona en lo que es importante para hacerle seguimiento a los compromisos personales.
- **Construir** las capacidades de reconocer momentos de aprendizaje.
- **Modelar** la flexibilidad y capacidad de adaptación de retroceder y avanzar (ser capaz de ver la imagen global y entender los movimientos).





PLANES DE TRABAJO ESPECÍFICO

A) Coaching para Emprendimiento y Desarrollo

Buscando soluciones, no problemas.

El foco de trabajo se dirige a una temática, situación o conflicto específico que se debe trabajar o solucionar, este modelo sigue una pauta de trabajo enfocada y directa en encontrar las herramientas necesarias para poder enfrentar el nuevo escenario en el que se encuentra la persona.

Duración : 3 sesiones

B) Coaching ejecutivo

Nuevas responsabilidades, nueva mirada.

Se propone esta metodología cuando la persona necesita prepararse para asumir un nuevo desafío profesional. Evolucionar de ejecutivo a tener equipos a cargo, de esta manera este programa busca trabajar en su estilo de liderazgo y gestión de equipos. En este caso se enfoca el trabajo a un nivel más global , de manera de poder entregar al cliente una nueva manera de enfrentar los problemas, se construye un nuevo repertorio de conductas necesarias para la nueva etapa profesional que busca asumir o que comienza a realizar.

Duración : 5 sesiones

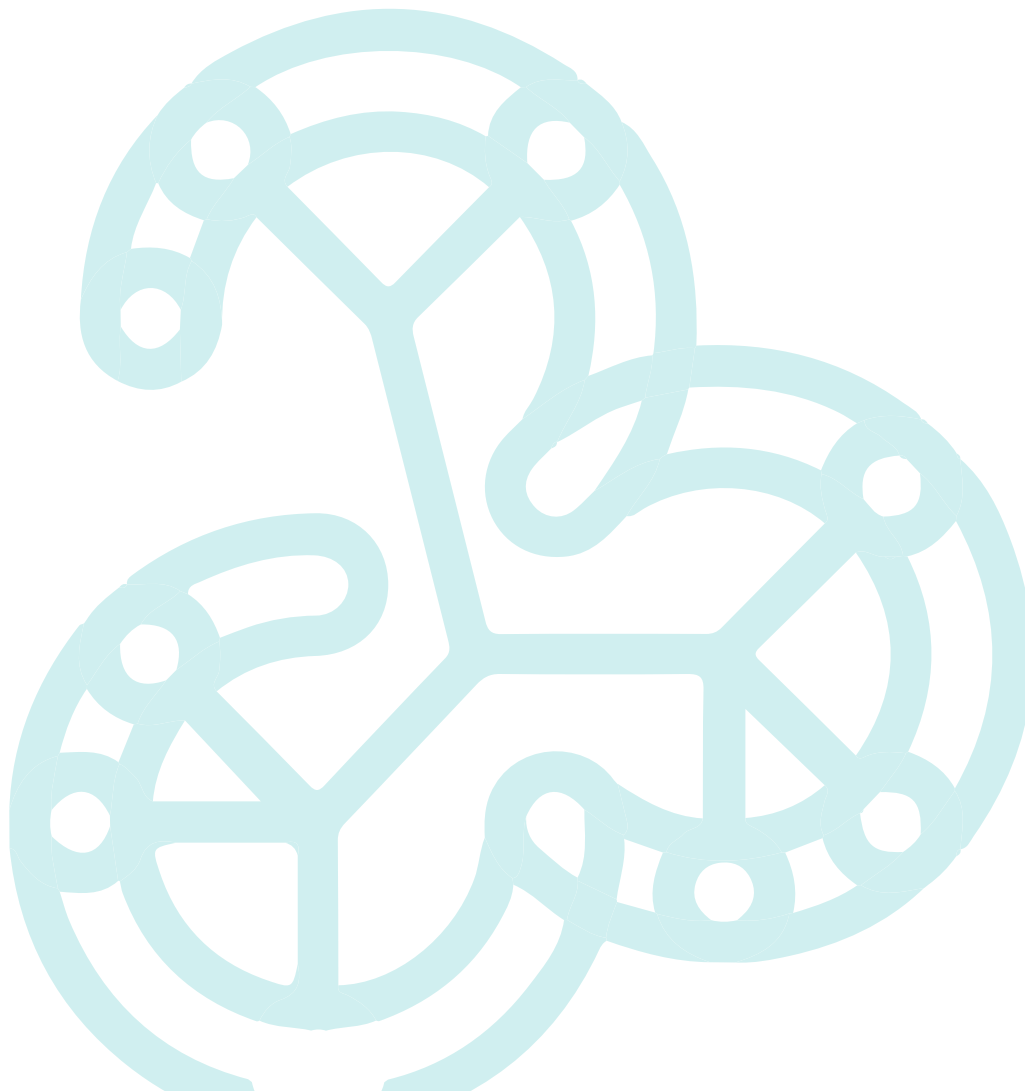
C) Coaching directivo

Hacia una visión estratégica de la alta dirección.

Programa integral de trabajo donde se busca analizar, fortalecer y reconstruir el modelo de gestión de la persona que le permitan consolidar sus desafíos personales y profesionales.

La motivación en este caso tiene que ver con revisar el propio relato profesional y personal y desde ahí tener una mirada crítica y constructiva sobre los propios desafíos. Busca entregar herramientas transformacionales en la manera como el cliente entiende su rol como persona y su aporte en las distintas esferas en las que se desenvuelve.

Duración : 7 sesiones





Para mayor información y consultas
coaching@sdh.cl / +56 2 9649980