



# PROGRAMA EXECUTIVE COACHING

---

### 1) SISTEMA DE DETECCIÓ DE NECESSITATS

El Coaching és una disciplina o eina que serveix per arribar a resultats extraordinaris on el Coach acompanya a la persona a base de preguntes durant una sèrie de sessions al llarg d'uns mesos.

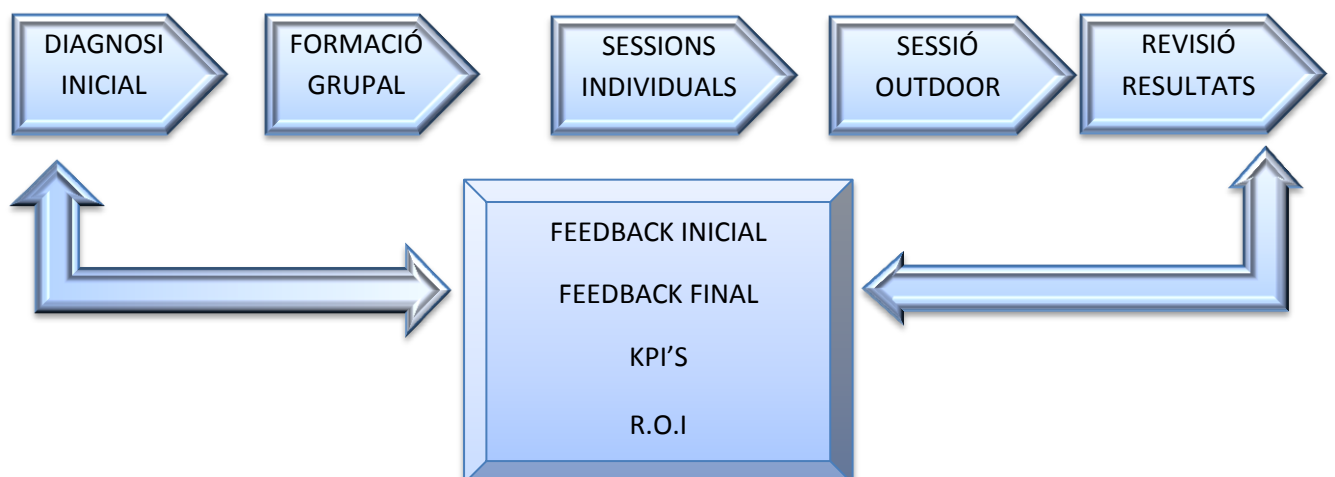
És una disciplina que es nodreix tant de la psicologia, del management, de la filosofia, neurobiologia la finalitat de la qual és que el client arribi a un grau d'autoconeixement que li provoqui trencar creences, punts de vista, canvis de conductes, guanyar auto confiança i això deriva directament a un increment de **beneficis tangibles i intangibles de l'organització**.

La majoria **d'indicadors tangibles** tenen la seva derivada en la **gestió de les persones**, i el **coaching** és aquesta eina que serveix per modificar aspectes personals per augmentar ratis econòmics.

### 2) QUINES MILLORES GENERALS S'ACONSEGUEIXEN AMB EL PROGRAMA EXECUTIVE COACHING

- \*Transformar gestors en líders.
- \*Incorporar **habilitats** noves per augmentar la **productivitat**
- \***Acompanyament en la gestió del canvi.**
- \***Catalitzador en processos de absorció, fusió.**
- \*Un augment del grau de consciència del client.
- \*Potenciació de la **visió estratègica**.
- \*Crear competències conversacionals.
- \***Superació dels límits personals** i de l'organització.
- \*Incitar **assolir objectius extraordinaris**.
- \***Alineació** dels membres a la cultura de la empresa. **Reforçar** els seus valors
- \***Auto motivació.**
- \*Integració d'actituds i comportaments **necessaris per l'èxit**.
- \*Aplicabilitat de les eines del coaching en el dia a dia de la empresa.

### 3) METODOLOGIA A UTILITZAR.



La finalitat de la formació és obtenir un valor econòmic, tangible i mesurable dels resultats obtinguts de la formació en Executive Coaching. S'ofereix la avaluació dels següents KPI'S

<b>Retorn sobre inversió capital humà</b>	<b>Rotació personal</b>
<b>E.V.A</b>	<b>Estabilitat personal</b>
<b>E.T.C Directius</b>	<b>Ambient</b>
<b>Cost contractació</b>	<b>% directius vinculats a missió</b>
<b>Promoció interna</b>	<b>Hores extres</b>
<b>Qualitat contractació</b>	<b>Absentisme</b>
<b>R.S.I formació</b>	<b>Gravetat</b>
<b>% participació en formació</b>	<b>Freqüència de vagues</b>
<b>% de competències adquirides</b>	<b>Nº accidents laborals</b>
<b>% creixement de la nòmina</b>	<b>Nº de no conformitats</b>
<b>Index de poder de compra</b>	<b>Accions correctives</b>
<b>Temps cycle finalització projecte</b>	<b>Temps perdut per accident</b>
<b>Temps cycle etapes projecte</b>	<b>Temps perdut per incident</b>
<b>% de projectes executats</b>	<b>Temps perdut per error</b>

#### 4) TEMARI.

##### 4.1. De gestor a líder.

Integració d'habilitats concretes perquè el directiu actui segons la situació i la persona. Cada moment necessita d'un comportament adequat a cada situació.

##### 4.2. Creences en l'entorn empresarial.

S'explica com es generen les creences. Es comproven si son limitants o potenciadores i es veu com es canvien. S'analitza com el professional està veient el seu lloc de treball, el seu equip, la empresa i les seves tasques. **Durant tota la durada de la formació s'aniran treballant aquest temes**

##### 4.3. Importància de l'escolta.

Escoltem per respondre en comptes de entendre S'eviten problemes de comunicació entre els col·laboradors si se sap escoltar al teu interlocutor disminuït el gap entre el que dic i el que s'interpreta

##### 4.4. Feedback

Com donar retroalimentació positiva, empoderada i motivadora als teus col·laboradors

##### 4.5. Dels problemes als reptes

Quan un professional "etiqueta" una situació com *problema* el seu àmbit d'actuació queda limitada. Si es converteix en *repte* la motivació i les eines del professional es

veuen potenciades. Empodera amb més recursos al professional. Genera més responsabilitat del professional versus l'empresa

#### **4.6. Visió compartida**

Vincular objectius individuals amb els de l'empresa

#### **4.7. Llenguatge en les organitzacions**

Com crear una xarxa de conversacions enriquidora perquè s'evitin els "gaps" d'interpretacions.

#### **4.8. Eines del coaching**

Diferents eines d'aplicabilitat directe en els llocs de treball o en els projectes per tal de aconseguir els objectius empresarials i focalitzar a l'equip

- PMC
- YING-YANG
- Anatomia del èxit.
- Ventana de Johari
- Posicions perceptives.
- Sistema ABC
- Feedforward.
- Merlin.
- Preguntes poderoses.

#### **4.9. Plans d'acció.**

Generar **plans d'accions concrets** per cada professional vinculats als seus objectius empresarials i personals i revisables en cada formació.

#### **4.10. La estratègia des del Coaching.**

El coaching com a mecanisme per desenvolupar estratègia directives correctes. Més enllà de la planificació i l'anàlisi de la situació.

#### **4.11. De grup de persones a equip d'alt rendiment.**

Claus per gestionar un equip d'alt rendiment i efectiu.

#### **4.12. Com canviar la cultura d'una organització.**

Les 4 fases per canviar la cultura d'una organització.

- 5) SESSIÓ OUTDOOR.  
Sessió d'una jornada a realitzar en masia rural on es crearà un equip d'alt rendiment. Es realitzarà una sèrie de dinàmiques per tal de enfortir el compromís d l'executiu amb la missió de l'empresa.
- 6) SESSIÓ INDIVIDUAL.  
Les sessions individuals de Executive Coaching es realitzen als líders de l'organització i és realitzen després de cada formació grupal.
- 7) PERFIL DE DESTINATARI.  
Caps de Departament  
Directors de Departament.  
Directors de Àrea.  
Directors d'Unitats de Negoci.
- 8) NUMERO ÓPTIM D'ASSITENTS.  
10.
- 9) DURADA.  
40 hores de formació grupal repartides en formacions de 2 hores cada 15 dies.  
8 hores de formació outdoor en una jornada.
- 10) COST DE LA INVERSIÓ. ( PARCIALMENT BONIFICAT PER FUNDACION TRIPARTITA )

INVERSIÓ: 4800€+Iva.

**Emili Tena Medran** és Enginyer en Organització Industrial per la UPC i Master Executive Coach per I.C.F. Formador de **GlobalLeida** i de la **Diputació de Lleida**. Implicat amb el creixement i la promoció econòmica de les empreses. Té un programa a Radio Estel "*l'art de la reflexió* " i publica articles mensualment a la revista La Borrufa i La Clau. També col·labora amb **Growup Coaching&Mentoring**, de Lima, Perú, en oferir sessions de Coaching per Skype 24 hores al dia, 7 dies a la setmana a alts directius que estan constantment fent negocis arreu del mon i amb **Fòrum d'Activitats**, empresa que es dedica a la Formació "in Company"