

Cici – Pasos para cochar



1-Preparación para cochar.

- Contacto inicial con el cliente
- Entrevista
- Contrato o carta de acuerdos
- Fecha, Lugar, honorarios



2-Escucha activa

- Blanqueamiento
 - Ecolalia (Palabra, frase)
 - imagínate que tienes 6 años.
- Rapport
 - tono de voz
 - espejo
 - empatía

Frases: déjame ver si te entendí
Cuéntame más...



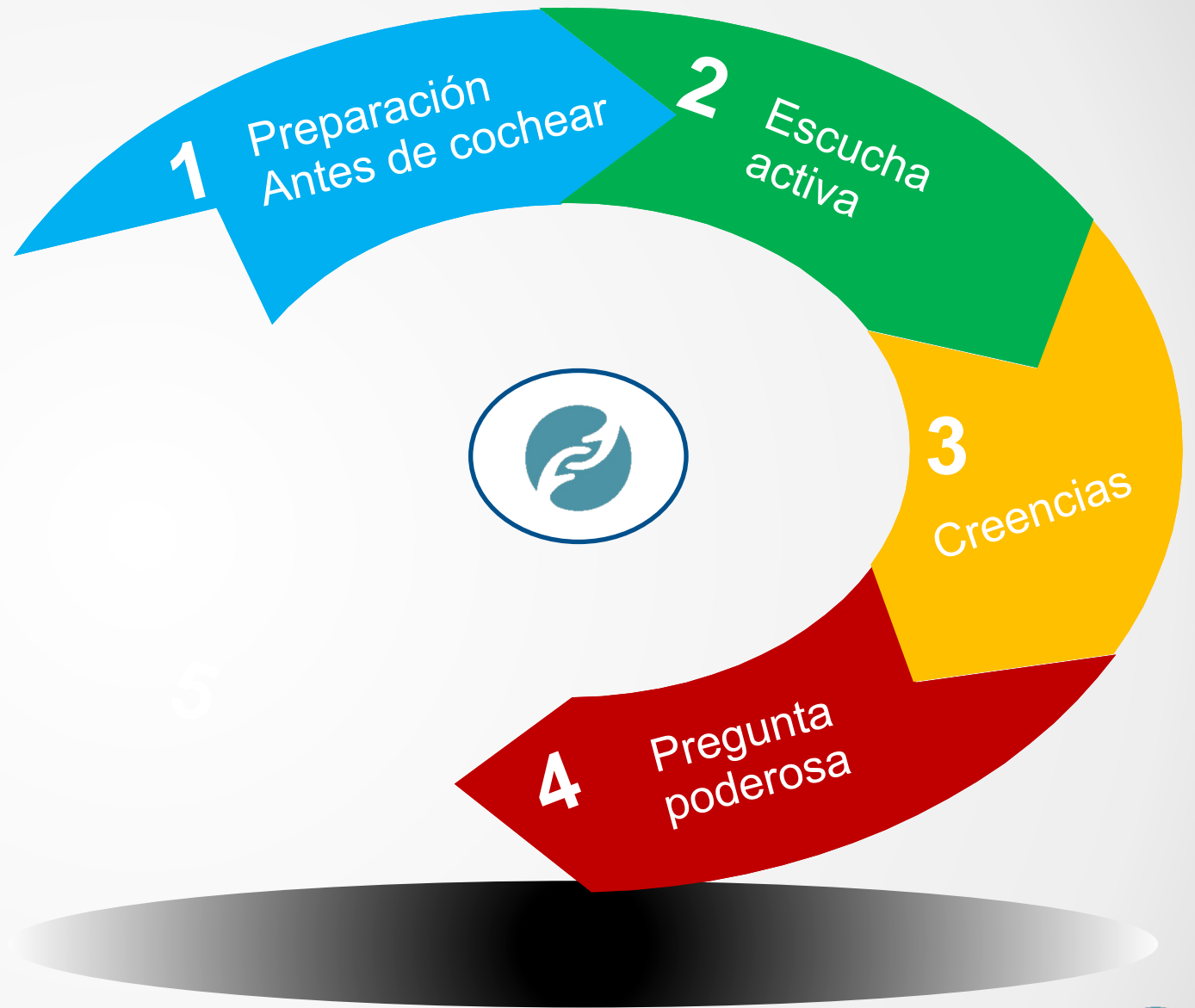
3- Detectar creencias

- Incoherencias
- Juicios
- Valores
- Errores en la comunicación
 - generalización
 - distorsión
 - omisión
- Cambio de estado (físico emocional)
- Yo creo-yo pienso



4- Pregunta poderosa

- Corta
- Coherente (cliente)
- Qué-Cómo-Cuándo
- Minuto de oro
- Agudeza sensorial (cambio físico o emocional)
- Genera reflexión
- Rayo esclarecedor
- Siempre se responde



Cici – Pasos para cohear

- Indagación
- Exploración 360



Explora con la pirámide de Dilts.

El Coach

Trascendencia

Identidad

Creencias & Valores

Capacidades

Conducta

Entorno

¿Cómo te recordaran?

¿Quién soy?

¿Qué crees ?
Y ¿Para qué?

¿Cómo?

¿Qué?

¿Cuál es el Objetivo?

¿Dónde?,
¿Cuándo?,
¿Quiénes?

1

2

3

4

5

6. Como el coach que lo acompañó a alcanzar su objetivo.

5. En un excelente Coach.

4. Son la luz que necesita el cliente para **identificar las creencias limitantes.**

5. Para que el cliente elimine la creencia limitante y logre su objetivo.

3. Explorando con la pirámide de Dilts. Haciendo **preguntas poderosas.**

1. Descubrir la **creencia limitante del cliente.**

2. En la pirámide de Dilts.

1. Plantea un tema
2. Explóralo respondiendo las preguntas de cada nivel de la pirámide.

TEMA: Descubrir la creencia limitante del cliente.

5- Manejo emocional

- Agudeza sensorial
- Cambio de estado
- Reencuadre
- Silencio
- Minuto de oro



6- Plan de acción

- Definir objetivo
- Aplicar metodología Smart
- Aplicar modelo grow
- Línea del tiempo
- Acción



¡Gracias!

