



E6-HERRAMIENTAS PARA CREAR UN PLAN DE ACCIÓN

S6-S7, USAR SEGÚN CONVENIENCIA



E6- herramientas para cohear

Herramientas para crear un plan de acción

- 01 Modelo GROW;
- 02 modelo SMART.



Modelo



Goal
Metas



Reality
Realidad



Options
Opciones



Will
Acción



GROW

DEFINICIÓN

Herramienta utilizada para el planteamiento del objetivo.

FUNCIONALIDAD

Analizar la viabilidad del objetivo establecido respondiendo a cada una de las preguntas de los cuadrantes

G objetivo

R En qué punto se encuentra la persona con respecto al objetivo.

O Qué opciones tiene para alcanzar el objetivo.

W Ponerse en acción

UTILIDAD

Al ver el objetivo planteado de forma gráfica puedes identificar y eliminar todas las creencias que te limitan en el logro del mismo.

Modelo



Goal
Metas



Reality
Realidad



Options
Opciones



Will
Acción



Modelo



Goal
Metas



Reality
Realidad



Options
Opciones



Will
Acción

Meta

Establece una meta con tu cliente.

Realidad

Evalúa su realidad con respecto a esa meta.

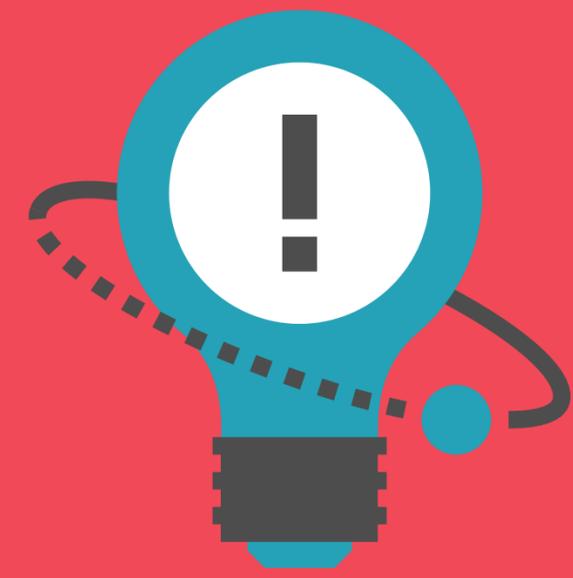
Opciones

Pregúntale cuáles opciones tiene para alcanzarla.

Acción

Define el plan de acción.





Modelo

S M M A R T T

Specific
Específico

Measurable
Medible

Attainable
Alcanzable

Relevant
Retador

Time - based
*Medible en el
Tiempo*



SMART

DEFINICIÓN

Es una herramienta que se utiliza para la planificación de objetivos.

FUNCIONALIDAD

Al aplicar la metodología Smart a un objetivo, podrás determinar si este es viable o no.

UTILIDAD

Es una herramienta comprobatoria, que te ayuda a ver la posibilidad de la realización del objetivo evitando así pérdidas de tiempo y dinero.

Modelo

SMART

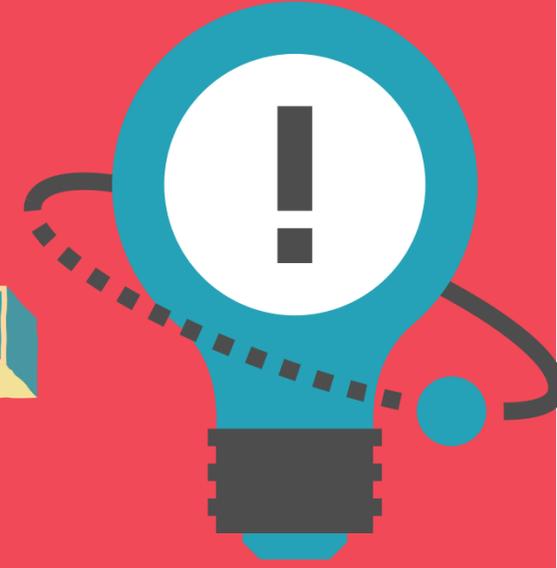
Specific
Específico

Measurable
Medible

Attainable
Alcanzable

Relevant
Retador

Time - based
*Medible en el
Tiempo*



Modelo



Specific
Específico

Específico

El objetivo planteado debe ser específico, detallado.



Measurable
Medible

Medible

El cliente debe saber cómo medir el logro del objetivo.



Attainable
Alcanzable

Alcanzable

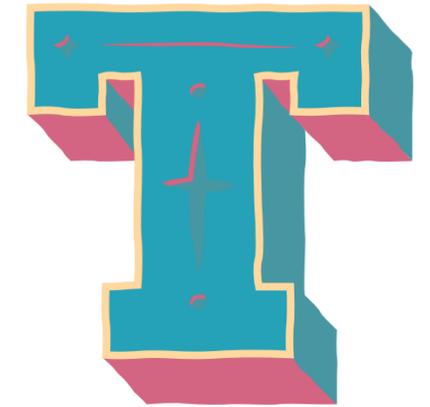
El cliente debe comprobar que es posible alcanzar el objetivo.



Relevant
Retador

Retador

El cliente debe estar muy motivado en alcanzar el objetivo.



Time - based
*Medible en el
Tiempo*

Tiempo

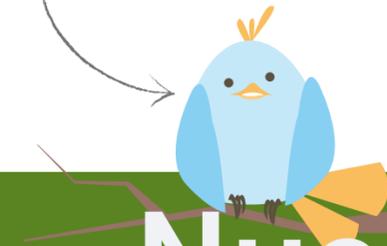
El objetivo debe tener fecha de cumplimiento.



Filosofía y método para cohear al estilo Co-Alas



Carlitos



Nuestras premisas

- El *coach* tiene las preguntas, el cliente tiene las respuestas.
- Coaching en positivo, con PNL (para el manejo de las emociones)
- Todas las emociones son buenas
- No existe la perfección
- Creemos en la excelencia.



Ejemplo: **Pregunta débil**

Cliente: El momento en que dijimos adiós a mi hija, y la dejamos en la universidad, ha sido uno de los más tristes de mi vida.

Coach: ¿Qué es la tristeza para tí?"

Cliente: ...*(dos minutos de llanto incontrolable)*



Ejemplo: **Pregunta poderosa**

Coach: ¿Qué específicamente te pone triste de esa situación?"

Cliente: Creo que nos vamos a alejar.

Objetivo:

- 1.) Cambiar el enfoque: ¿Qué te hace pensar eso?"
- 2.) Cambiar lo que suprimimos, ver lo que no vemos: ¿Cuál es la alternativa?"
- 3.) Cambiar los recursos con los que contamos: ¿Qué puedes hacer?"



**El dolor es inevitable, el
sufrimiento es opcional.**

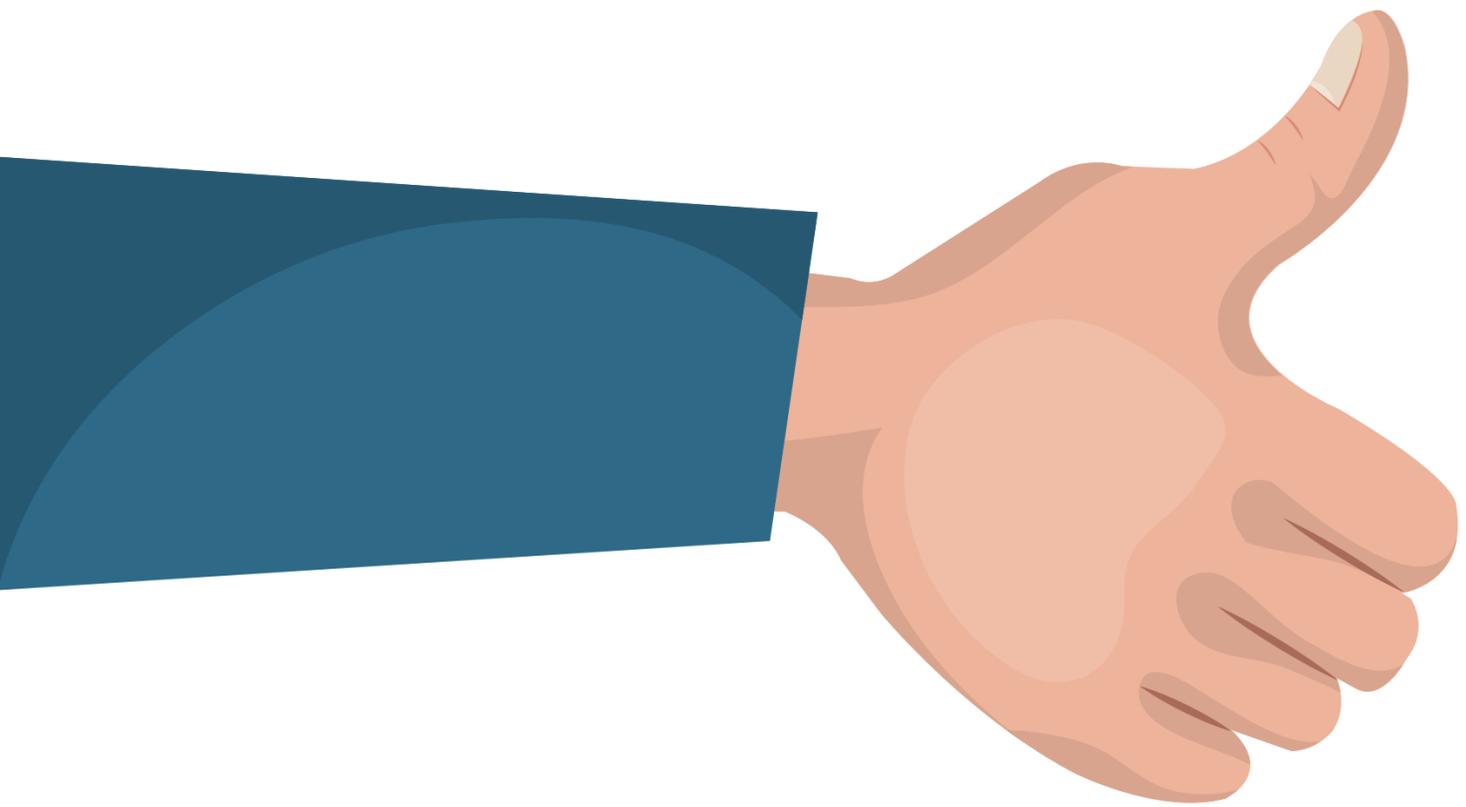
- Budha



HERRAMIENTAS PARA COCHEAR

GRUPO 2-AUTOCONOCIMIENTO

Lo bueno



Lo nuevo

