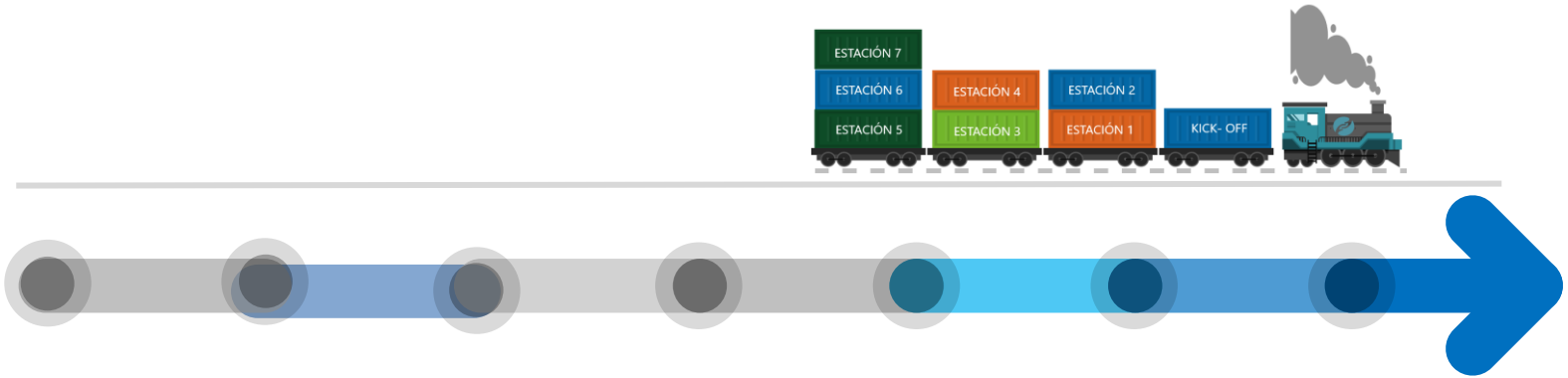
CICI – Certificación Internacional de Coaching Integral.



Guía práctica para cochear paso a paso

CO-Alas

Guía práctica para cochear paso a paso

Contacto inicial (CI)

- Entrevista inicial;
- Saludo;
- Contrato.

Preparación (PC)

- definición de herramientas;
- selección de lugar para la sesión;
- ritual antes de cochear.

Sesiones (S1)

- saludo y bienvenida;
- *rapport*;
- pregunta inicial;
- canal de comunicación.

Exploración (S2)

- primera frase;
- ecolalia;
- parafraseo;
- el salvavidas;
- pirámide de Dilts.

Indagación (S3)

- creencias limitantes;
- preguntas poderosas;
- manejo de emociones.

Plan de acción (S4)

- clarificar objetivo;
- establecer plan de acción.

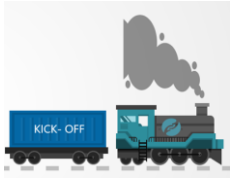
Seguimiento (S)

- seguimiento

CO-Alas

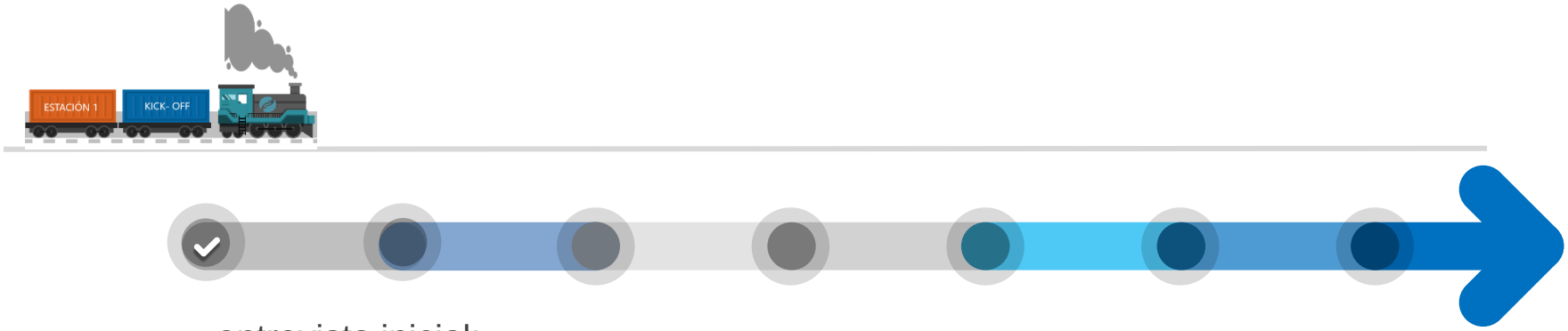
CICI

1
Contacto inicial con el cliente
2
Preparación antes de cochear
3
Sesión de coaching
4
Exploración
5
Indagación
6
Plan de acción
7
seguimiento
Contacto inicial con el cliente


KICK- OFF

CO-Alas

1.Contacto inicial con el cliente



- entrevista inicial;
- saludo;
- contrato.

CO-Alas

Entrevista inicial

- Es ideal conocer al cliente antes de la primera sesión de *coaching*.
- Puedes hacerlo: *online*, presencial o por teléfono.
- Si es presencial, evita escoger un lugar ruidoso o con poca luz.
- Es importante tener una entrevista inicial para comenzar a hacer *rapport*.

Co-Alas

Saludo

- Diseña y practica un saludo de bienvenida.
- Escríbelo y ensáyalo frente al espejo.
- Evita saludos complicados y poco naturales.
- Un buen saludo te permitirá hacer un excelente *rapport* con tu cliente.

CO-Alas

Contrato

- Debes leer el contrato junto a tu cliente y aclarar cualquier duda.
- Debes hacerlo en tu primera entrevista.
- Evita contratos largos y complicados.
- Es muy importante para que queden claras las reglas del juego.

CO-Alas

En resumen

- El proceso de *coaching* es más fácil si primero conoces a tu cliente.
- Cuando tienes un contrato, todos los participantes conocen las reglas.
- Cuando defines y practicas un saludo inicial, logras hacer *rapport* rápidamente con tu cliente.

CO-Alas

Escribe en 1 minuto…

- ¿Qué has descubierto?
- ¿Cómo lo vas a aplicar?

Escribe aquí

Escribe aquí

Toma nota AHORA MISMO.

Los aprendizajes se pierden si no se fijan.

CO-Alas

Luz, cámara… ¡ACCIÓN!

CO-Alas

Check list. Contacto inicial:

✔ fecha de la entrevista;

Fecha

Escribe aquí

✔ contrato;

Nro. de sesiones y duración de cada sesión

Escribe aquí

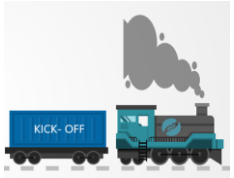
✔ funcionó el saludo inicial.

Escribe aquí

CO-Alas

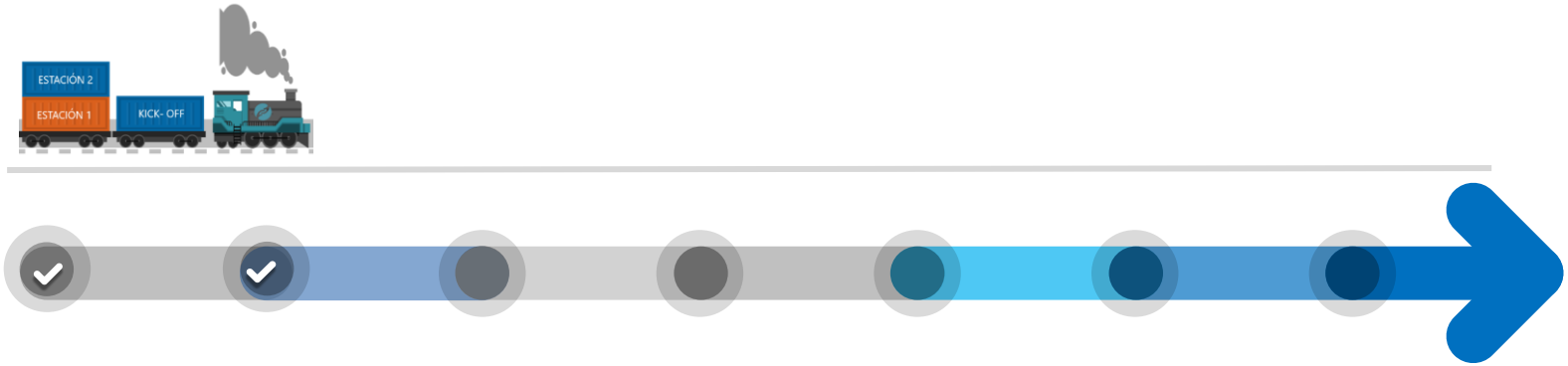
CICI

1
Contacto inicial con el cliente
2
Preparación antes de cochear
3
Sesión de coaching
4
Exploración
5
Indagación
6
Plan de acción
7
seguimiento
preparación antes de cochear


KICK- OFF

CO-Alas

2.Preparación antes de cochear.



- definición de herramientas;
- selección de lugar para la sesión;
- ritual antes de cochear.

CO-Alas

Definición de herramientas

- Debes tener: Papel y lápiz para anotar y un reloj.
- Antes de la sesión, revisa que tengas todo lo que necesitas a la mano.
- Así evitaras perder tiempo.
- Esto le dará al cliente una sensación de seguridad y profesionalismo.

CO-Alas

Resumen

Herramienta / Variable	Metamodelo	Pirámide	Rueda vida	Árbol vida	Ventana Johari	Cuadro Ecológico	Reencuadre	Test Fortal.	Matriz E.	Foda Pro-con
Aplicación	Etapa Indagación	Etapa exploración	Radiografía de vida	Recursos cliente	Auto conocimiento	Cambio	Cambio	Autoestima	Orden	Toma decisiones
Sesión	3	2	1, 3	1, 3	1, 2, 3	3	3	3	1	3
Objetivo	Desmontar creencias limitantes	Indagar.	Evaluar.	Autoestima	El ciente se conozca.	Descubrir lo que no quiere.	Lo que sí tiene.	Empoderar al cliente.	Organización	Tomar decisiones.
Lo abordado	Omisión Generalización Distorsión	Entorno-conducta – capacidades – creencias y valor – identidad-misión	La vida del cliente	Identifica parásitos.	Hacer público lo oculto.	Descubrir los tengo y debo	Cambiar el enfoque.	Fortalezas.	Jerarquizar tareas	Visualizar
Preguntas	Preguntas poderosas: ¿Qué? ¿Cómo? ¿Cuándo? ¿Qué lograrías si...?	Pregunta atendiendo al nivel: Dónde? ¿Cuándo? ¿Qué? ¿Cómo? ¿Qué crees? ¿Para qué? ¿Quién? ¿Cómo te?	¿Qué área de tu vida quieres trabajar?	¿Qué descubriste? ¿Cómo eliminar los parásitos?	¿Qué descubriste? ¿para qué?	¿qué quiere? (sustituye tengo/debo por QUIERO)	¿qué hay positivo en esta situación?	¿En qué eres bueno? ¿Qué vas a hacer con esta información?	¿cómo jerarquizarías tus actividades …?	¿Cuál es tu decisión?

ESQUEMA DE HERRAMIENTAS PARA *COCHEAR*

	Herramienta	Aplicación	Sesiones	Objetivo	Lo abordado	Preguntas
	Metamodelo	Etapa Indagación	3	Desmontar creencias limitantes	Omisión, generalización y distorsión	Preguntas poderosas: ¿Qué?, ¿cómo?, ¿cuándo?, ¿qué lograrías si...?
	Pirámide	Etapa exploración	3	Indagar	Entorno- conducta – capacidades – creencias y valor – identidad-misión	Pregunta atendiendo al nivel: ¿Dónde?, ¿cuándo?, ¿qué?, ¿cómo?, ¿qué crees?, ¿para qué?, ¿quién?, ¿cómo te?
	Rueda de la vida	Radiografía de vida	1,3	Evaluar	La vida	¿Qué área de tu vida quieres trabajar?
	Árbol de la vida	Recursos cliente	1,3	Trabajar la autoestima	Parásitos	¿Qué descubriste? ¿Cómo eliminar los parásitos?
	Ventana de Johari	Autoconocimiento	1, 2, 3	Autoconocerse	Lo oculto	¿Qué descubriste? ¿para qué?
	Cuadro ecológico	Cambio	3	Descubrir lo que quiere	Los" tengo" y "debo"	¿qué quiere? (sustituye tengo/debo por QUIERO)
	Reencuadre	Cambio	3	Detectar lo que tiene.	Cambio de enfoque	¿qué hay positivo en esta situación?
	Test de fortalezas	Autoestima	3	Empoderar al cliente	Fortalezas	¿En qué eres bueno? ¿Qué vas a hacer con esta información?
	Matriz Eisenhower	Orden	1	Organizarse	Jerarquización de tareas	¿cómo jerarquizarías tus actividades...?
	Foda Pro-contra	Toma de decisiones	3...	Tomar decisiones	Visualización	¿Cuál es tu decisión?

Selección de un lugar para la sesión

- ✔ Características: privado, fresco y con buena iluminación.
- ✔ Busca un lugar de fácil acceso.
- ✔ Evita lugares concurridos.
- ✔ Una vez de que identifiques el lugar apropiado, será muy fácil hacer tus sesiones de *coaching*.

CO-Alas

Ritual antes de cochear

- ✔ Sincroniza tus hemisferios cerebrales y calma tu mente.
- ✔ Escoge uno de los ejercicios de sincronización para hacerlo.
- ✔ Lograrás estar más relajado y presente.
- ✔ Te permitirá blanquearte rápidamente.

CO-Alas

En resumen

- ✔ Tener a la mano las herramientas para cochear te dará seguridad y confianza.
- ✔ Escoger un lugar agradable permitirá que tu cliente se relaje y fluya la sesión.

- ✔ Tener un ritual antes de cochear te permitirá estar blanqueado para la sesión.

CO-Alas

Escribe en 1 minuto…

- ¿Qué has descubierto?
- ¿Cómo lo vas a aplicar?

Escribe aquí

Escribe aquí

Toma nota AHORA MISMO.

Los aprendizajes se pierden si no se fijan.

CO-Alas

Luz, cámara… ¡ACCIÓN!

CO-Alas

Check list. Preparación antes de cochear:

✔ herramientas físicas;

Enumera las herramientas físicas a utilizar.

Escribe aquí

✔ locación;

Escribe cómo vas a hacer tus sesiones de coaching: día hora y duración.

Escribe aquí

✔ ritual antes de cochear.

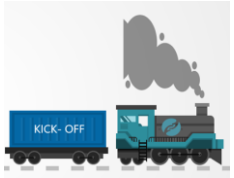
Describe qué haces antes de cochear para prepararte.

Escribe aquí

CO-Alas

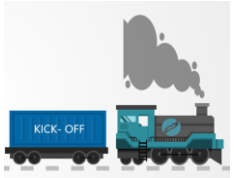
CICI

1
Contacto inicial con el cliente
2
Preparación antes de cochear
3
Sesión de coaching
4
Exploración
5
Indagación
6
Plan de acción
7
seguimiento
S1
sesión de coaching


KICK- OFF

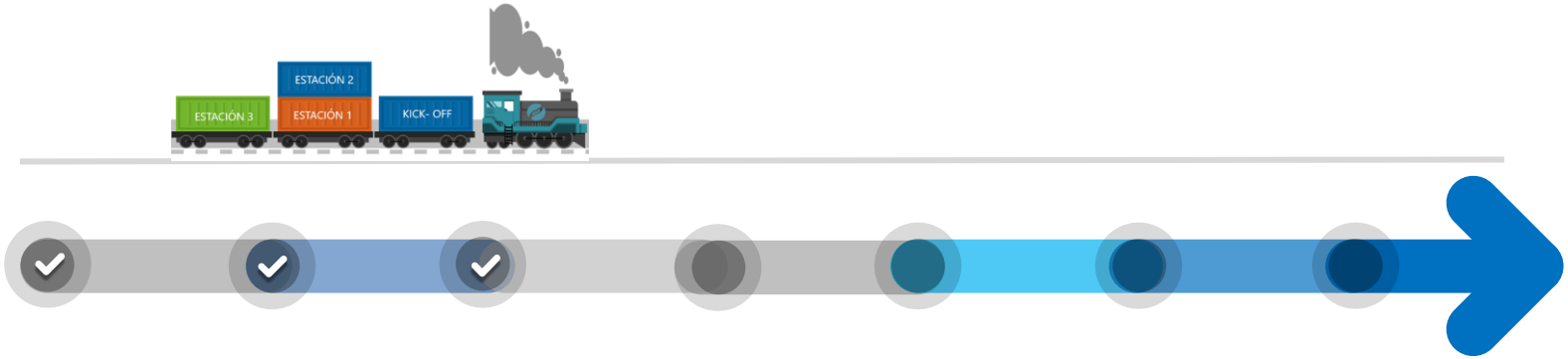
CO-Alas

CICI



CO-Alas

Sesión 1



- saludo y bienvenida;
- *rapport*;
- pregunta inicial;
- canal de comunicación.

CO-Alas

S1-Saludo y bienvenida

- Debes realizar un saludo corto, agradable y empático.
- Toma papel y lápiz, escríbelo y ensáyalo frente al espejo.
- Teniendo un saludo pre establecido, evitarás enredos y malos entendidos.
- Al tener un saludo probado, harás *rapport* con tu cliente rápidamente.

CO-Alas

S1-Rapport

- Consiste en sintonizar con tu cliente.
- Debes imitar de manera sutil, movimientos, tono de voz, velocidad al hablar y entonación.
- Evita imitar de forma evidente o irrespetuosa.
- El *rapport* es importante para que tu cliente tenga confianza
- y fluya la sesión.

CO-Alas

S1-Pregunta inicial

- ¿Qué quieres trabajar hoy?
- Pregunta con “qué” para lograr una pregunta poderosa.
- Recuerda que debes anotar textualmente la primera frase del cliente.
- No te comas el cuento, recuérdale al cliente que la sesión es para él.

CO-Alas

S1-Canal de comunicación

- Identifica cuál es el canal de comunicación predominante en tu cliente.
- Conecta con él utilizando en tu lenguaje palabras que correspondan a su canal.
- Ej: vi que dijiste…, Oí que dijiste…, sentí que dijiste…
- Es importante identificar el canal para lograr una comunicación efectiva.

CO-Alas

S1- En resumen

- Un buen saludo te permitirá conectar con el cliente y crear un ambiente de confianza.
- Una buena pregunta inicial, encaminará la sesión.
- El *rapport* es fundamental para que el cliente se sienta cómodo y relajado.
- Identificar el canal de comunicación te permitirá tener una conversación
- fluida y efectiva.

CO-Alas

Escribe en 1 minuto…

- ✔ ¿Qué has descubierto?
- ✔ ¿Cómo lo vas a aplicar?

Escribe aquí

Escribe aquí

Toma nota AHORA MISMO.

Los aprendizajes se pierden si no se fijan.

Luz, cámara… ¡ACCIÓN!

CO-Alas

Check list: sesión 1 de *coaching*

✔ realizaste tu saludo

¿Cómo te fue?, ¿qué descubriste al hacerlo?

Escribe aquí

✔ *rapport*

¿Hubo *rapport?, ¿qué* hiciste para lograrlo?

Escribe aquí

✔ primera pregunta.

Escríbela

Escribe aquí

CO-Alas

Check list. Sesión 1 de *coaching:*

- ¿escribiste textualmente la respuesta de tu cliente?;

  Escribe aquí

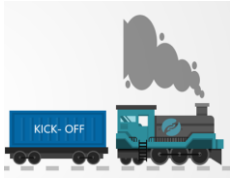
- ¿identificaste el canal de comunicación de tu cliente?

  Escribe aquí

CO-Alas

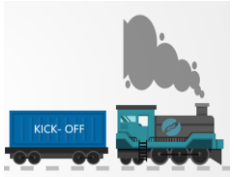
CICI

1
Contacto inicial con el cliente
2
Preparación antes de cochear
3
Sesión de coaching
4
Exploración
5
Indagación
6
Plan de acción
7
seguimiento
S2
exploración


KICK- OFF

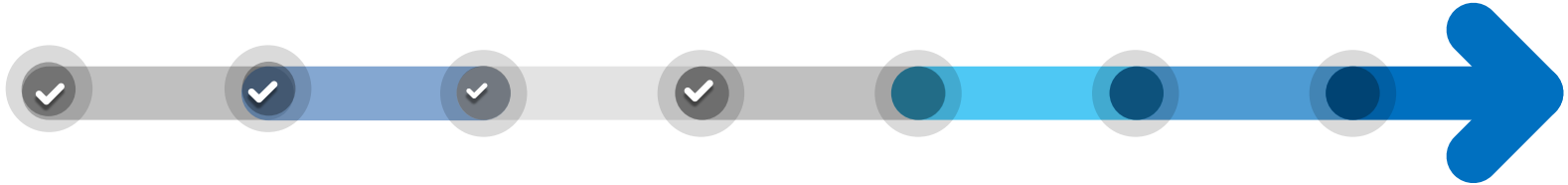
CO-Alas

CICI



CO-Alas

S2.Exploración



- primera frase;
- ecolalia;
- parafraseo;
- el salvavidas;
- pirámide de Dilts.

CO-Alas

S2-Primera frase del cliente

- ✔ Debes anotar textualmente la primera frase que diga el cliente después de tu pregunta inicial.
- ✔ Escucha con atención y anota.
- ✔ Si cambias alguna palabra que dijo el cliente por un sinónimo, romperás el *rapport*.

CO-Alas

S2-Ecolalia

- Consiste en repetir textualmente alguna palabra que te llame la atención de la primera frase.
- Repite textualmente esa palabra que te llama la atención y guarda silencio.
- Evita interrumpir al cliente.
- Hacer ecolalia es importante porque ayuda al cliente a escucharse a través de tu palabra.

CO-Alas

S2- Parafraseo

- Consiste en hacer un pequeño resumen de la última respuesta del cliente.
- Cuando el cliente termine de hablar, puedes hacer el parafraseo.
- Evita hacer parafraseos largos, distorsionan el mensaje.
- El parafraseo es importante para mantener la sesión bajo control .

CO-Alas

S2- el salvavidas

- ✔ Consiste en hacer preguntas que te ayuden a tomar el rumbo de la sesión.
- ✔ Esas preguntas son: “¿Qué quieres trabajar hoy?”, “¿cuéntame más?”
- ✔ Evita hacer preguntas largas o complicadas.
- ✔ Las preguntas salvavidas te permitirán volver a tomar el control de la sesión.

CO-Alas

S2- Pirámide de Dilts

- Utiliza esta herramienta para explorar cada nivel y conseguir información para seguir preguntando.
- En la sesión ten a la mano el gráfico de la pirámide de Dilts y anota sobre él.
- Utilizar la pirámide de Dilts te dará estructura y orden en la búsqueda de información.

CO-Alas

En resumen- S2

- ✔ Las preguntas salvavidas te permitirán retomar el control de la sesión.
- ✔ Anotar la primera frase del cliente te dará la partida en tu exploración, puedes referirte a ella cada vez que quieras.
- ✔ Hacer ecolalia ayudará al cliente a escucharse a través
- ✔ de ti y le caerá el rayo.
- ✔ Parafrasear es un buen ejercicio para enfocar la sesión.

CO-Alas

Escribe en 1 minuto…

- ¿Qué has descubierto?
- ¿Cómo lo vas a aplicar?

Escribe aquí

Escribe aquí

Toma nota AHORA MISMO.

Los aprendizajes se pierden si no se fijan.

CO-Alas

Luz, cámara… ¡ACCIÓN!

CO-Alas

Check list: Sesión 2 de coaching:

- ¿identificaste palabras en la respuesta de tu cliente?;

Escribe las palabras que identificaste

Escribe aquí

- ¿hiciste ecolalia con alguna de las palabras?

¿Con cuál? Describe que pasó al hacerlo

Escribe aquí

CO-Alas

Check list. Sesión 2 de *coaching:*

✔ ¿parafraseaste?;

Escribe el parafraseo que hiciste

Escribe aquí

✔ ¿tuviste que utilizar preguntas salvavidas?

¿Cuál?, ¿por qué tuviste que utilizarlas?

Escribe aquí

CO-Alas

Check list. Sesión 2 de *coaching:*

¿Exploraste con la pirámide de Dilts.?

Escribe por qué nivel entró el cliente

Escribe aquí

¿Cuál nivel exploraste después?

Escribe aquí

¿Qué descubriste en ese nivel?

Escribe aquí

¿Cuál nivel exploraste después?

Escribe aquí

¿Qué descubriste en ese nivel?

Escribe aquí

CO-Alas

Check list. Sesión 2 de *coaching:*

¿Exploraste con la pirámide de Dilts.?

¿Cuál nivel exploraste después?

Escribe aquí

¿Qué descubriste en ese nivel?

Escribe aquí

¿Cuál nivel exploraste después?

Escribe aquí

¿Qué descubriste en ese nivel?

Escribe aquí

CO-Alas

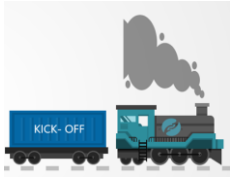
CICI

1
Contacto inicial con el cliente
2
Preparación antes de cochear
3
Sesión de coaching
4
Exploración
5
Indagación
6
Plan de acción
7
seguimiento
S3
indagación

KICK- OFF

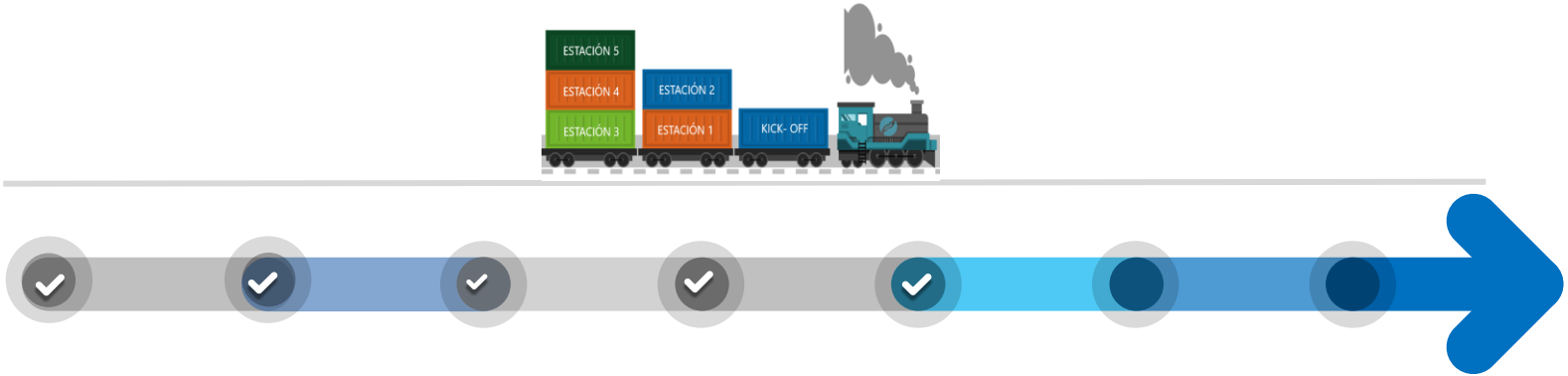
CO-Alas

CICI



CO-Alas

S3-Indagación



- creencias limitantes;
- preguntas poderosas;
- manejo de emociones.

CO-Alas

S3-Creencia limitantes

- El premio de un coach es descubrir qué creencia le impide a tu cliente avanzar.
- Ubica la creencia limitante del cliente; aplícale el metamodelo, identificando generalizaciones, distorsiones u omisiones que te den la información completa para poder eliminar esa creencia.
- Evita sugerir o recomendar.
- Cuando identificas las creencias limitantes del cliente y logras que las transforme hay desplazamiento hacia el objetivo.

CO-Alas

S3-Preguntas poderosas

- ✔ Son las preguntas que harán reflexionar al cliente sobre su creencia y eliminarla.
- ✔ Debes preguntar utilizando qué, cómo, cuándo.
- ✔ Evita hacer preguntas largas, compuestas o explicadas.
- ✔ Al hacer preguntas poderosas, el cliente descubre su limitación y avanza.

CO-Alas

S3-Manejo de emociones

- Asistir al cliente en un momento emotivo, producto de una pregunta poderosa.
- Aplica herramientas de Pnl: cambio de estado, asociado-disociado, reencuadre, anclaje, eliminación de emoción negativa.
- Evita tocar o consolar al cliente en un momento emotivo,
- mantente en silencio y espera.
- Es importante manejar la emoción, ya que el cliente debe salir
- de tu sesión en un estado positivo.

CO-Alas

S3-En resumen

- El objetivo del *coach* es identificar las creencias limitantes.
- La herramienta a utilizar para identificarlas son las preguntas poderosas.
- Saber manejar un momento de emoción es indispensable
- para lograr avances en una sesión de *coaching*.

CO-Alas

Escribe en 1 minuto…

- ¿Qué has descubierto?
- ¿Cómo lo vas a aplicar?

Escribe aquí

Escribe aquí

Toma nota AHORA MISMO.

Los aprendizajes se pierden si no se fijan.

CO-Alas

Luz, cámara… ¡ACCIÓN!

CO-Alas

Check list. Sesión 3 de coaching:

Indagación – Pregunta poderosa

Pregunta poderosa 1

Escribe aquí

Pregunta poderosa 2

Escribe aquí

Pregunta poderosa 3

Escribe aquí

CO-Alas

Check list. Sesión 3 de coaching:

Indagación – Creencias limitantes y valores

¿Qué creencias y valores descubriste con las preguntas poderosas?

Creencia limitante 1

Escribe aquí

Creencia limitante 2

Escribe aquí

Creencia limitante 3

Escribe aquí

Valor 1

Escribe aquí

CO-Alas

Check list. Sesión 3 de coaching:

Indagación – Creencias limitantes y valores

¿Qué creencias y valores descubriste con las preguntas poderosas?

Valor 2

Escribe aquí

Valor 3

Escribe aquí

Creencia potenciadora 1

Escribe aquí

Creencia potenciadora 2

Escribe aquí

CO-Alas

Check list. Sesión Sesión 3 de coaching:

Emoción – Manejo de emoción.

¿Surgió alguna emoción después de la pregunta poderosa poderosa?

Escribe aquí

¿Qué herramienta utilizaste para controlar la emoción?

Escribe aquí

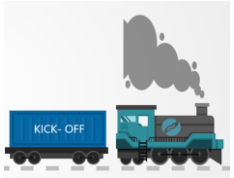
¿Otra emoción?

Escribe aquí

CO-Alas

CICI

1
Contacto inicial con el cliente
2
Preparación antes de cochear
3
Sesión de coaching
4
Exploración
5
Indagación
6
Plan de acción
7
seguimiento
S4
plan de acción

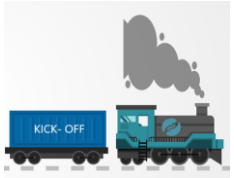

KICK- OFF

CO-Alas

CICI

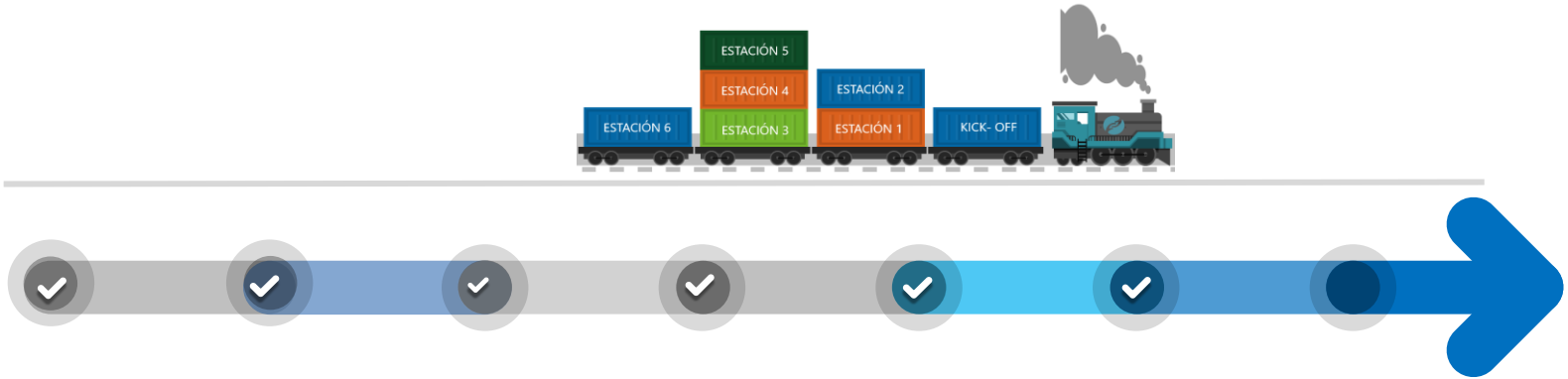
S4

Plan de acción



CO-Alas

S4.Plan de acción



- clarificar objetivo;
- establecer plan de acción.

CO-Alas

S4-Clarificar el objetivo

- Una vez desmontada la creencia debes acordar con tu cliente qué quiere lograr.
- Evita comerte el cuento.
- Es importante aclarar el tema para que el cliente
- pueda lograr desplazamiento hacia su objetivo.

CO-Alas

S4-Metodología Smart

- Aplícale la metodología Smart a tu cliente.
- Al hacerlo podrás identificar si es posible alcanzar ese objetivo.
- Al ver si es posible o no, el cliente podrá tomar decisiones más fácilmente.

CO-Alas

S4-En resumen

- Con el objetivo claro, podrás identificar el camino a seguir.
- Establece paso a paso el plan de acción con el cliente, como una receta de cocina.
- La metodología Smart ayudará a tu cliente a ver si es viable o no ese objetivo planteado.

CO-Alas

Escribe en 1 minuto…

- ✔ ¿Qué has descubierto?
- ✔ ¿Cómo lo vas a aplicar?

Toma nota AHORA MISMO.

Los aprendizajes se pierden si no se fijan.

CO-Alas

Luz, cámara… ¡ACCIÓN!

CO-Alas

Check list. Sesión 4 de coaching:

Plan de acción.

Escribe el objetivo de tu cliente

Escribe aquí

Aplica la metodología Smart

¿El objetivo es específico?, describe porqué

Escribe aquí

¿El objetivo es medible?, describe porqué

Escribe aquí

¿El objetivo es alcanzable?, describe porqué

Escribe aquí

¿El objetivo es relevante?, describe porqué

Escribe aquí

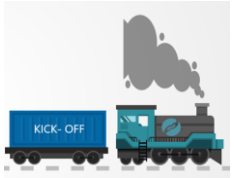
¿El objetivo es medible en el tiempo?, describe porqué

Escribe aquí

CO-Alas

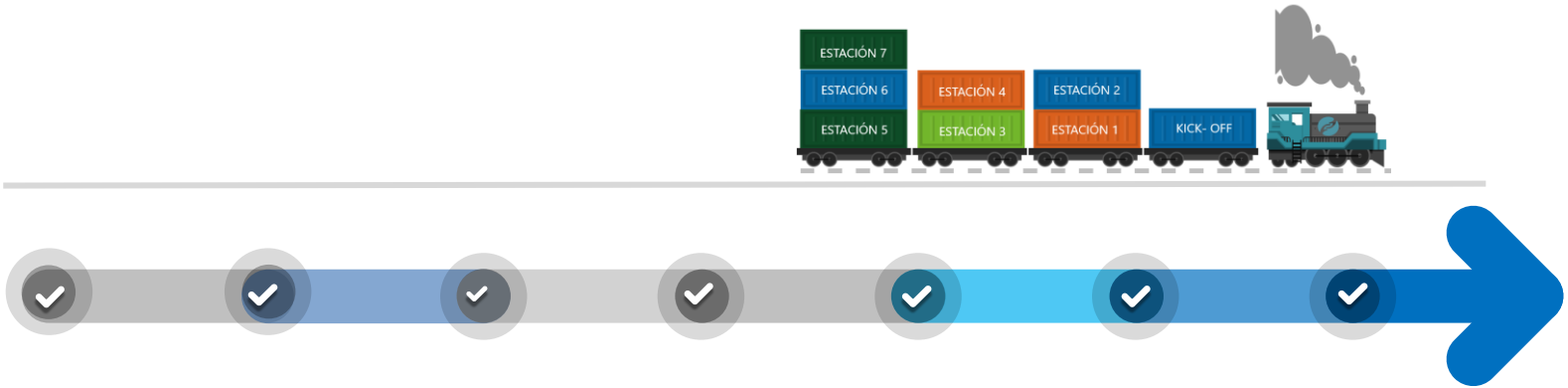
CICI

1
Contacto inicial con el cliente
2
Preparación antes de cochear
3
Sesión de coaching
4
Exploración
5
Indagación
6
Plan de acción
7
seguimiento
seguimiento


KICK- OFF

CO-Alas

Seguimiento



- seguimiento

Seguimiento

- Una vez finalizado el proceso de *coaching* debes hacer un seguimiento en el cumplimiento de los pasos para alcanzar los objetivos.
- Establece 2 citas de seguimiento con tu cliente.
- Evita que el cliente cree una dependencia contigo.
- Recuerda que un proceso de *coaching* es finito.

CO-Alas

En resumen

- Al darle apoyo y seguimiento a tu cliente, lograrás que se sienta:
  - seguro;
  - satisfecho;
  - acompañado en el logro de su objetivo.

CO-Alas

Escribe en 1 minuto…

- ✔ ¿Qué has descubierto?
- ✔ ¿Cómo lo vas a aplicar?

Escribe aquí

Escribe aquí

Toma nota AHORA MISMO.

Los aprendizajes se pierden si no se fijan.

CO-Alas

En resumen

- Al finalizar
  - Llena el archivo adjunto en Word con la información que recopilaste;
  - Envíala al mail de co-alas desde tu mail cici, co-alas@co-alas.com.

CO-Alas

Luz, cámara… ¡ACCIÓN!

CO-Alas