

III Ciclo de conferencias de Psicología y Coaching

Psicólogos en el Coaching español

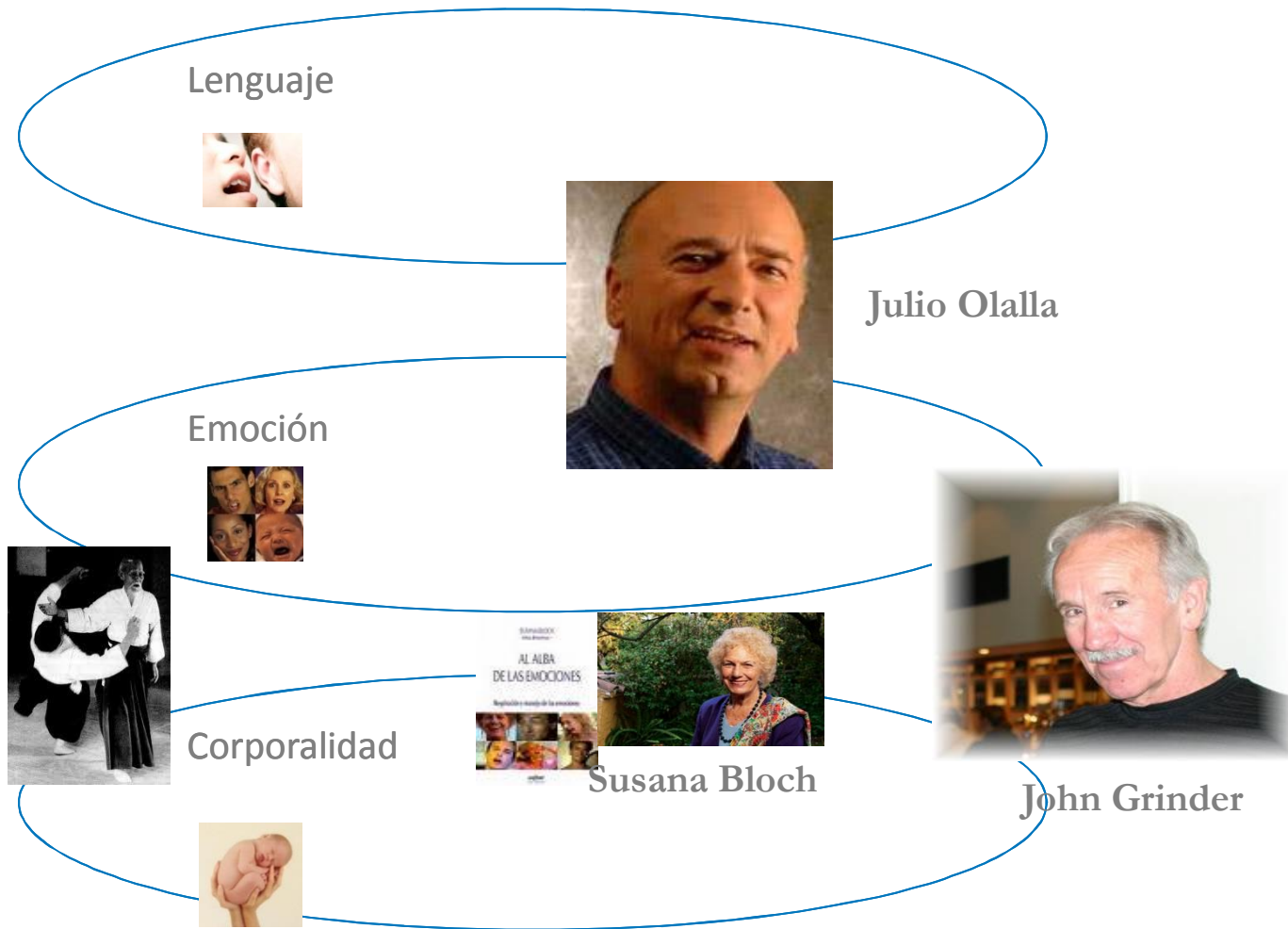
Grupo de trabajo de Psicología y Coaching

Coaching Grupal y su impacto en el Negocio

20-3-2013

César Fernández PCC - ICF

Los “Tres Dominios del Observador”



Distinciones Clave

	COACHING GRUPAL	COACHING DE EQUIPO
OBJETIVO	Desarrollar recursos individuales de cada uno de los participantes.	Mejorar el funcionamiento y los resultados de un equipo como tal.
DIRIGIDO A	Profesionales con necesidades de desarrollo homogéneas y similar nivel jerárquico.	Equipos naturales (Comité de Dirección; un Departamento concreto; un Equipo de Proyecto).
CONTENIDO	Recursos personales relacionados con habilidades de gestión o competencias específicas (similar a lo que se abordaría desde un Coaching individual).	Dinámicas internas del equipo; reglas explícitas de funcionamiento; indicadores de compromiso consensuados.
INDICADORES DE AVANCE	Comportamientos y logros individuales.	Eficiencia y resultados alcanzados por el equipo.
FORMATO HABITUAL	Por Ej. 4 sesiones de 4 horas, espaciadas cada 15 días, con Plan de Acción entre sesiones.	Acompañamiento en reuniones reales de trabajo y toma de decisiones. Suele complementarse con alguna sesión específica para abordar asuntos clave.

Si escuchamos frases como...



- “Los resultados que tenemos que conseguir no los podemos conseguir con la progresión que llevamos”
- “Hay que cohesionar con rapidez diferentes estilos, visiones y formas de trabajar”.
- “El mercado es distinto y tenemos que gestionar distinto.”
- “La comparativa no es el pasado, es lo que podemos llegar a hacer.”
- “Tenemos que pensar y abordar las cosas de forma diferente.”
- “Hay que cambiar la actitud y la forma de hacer. “

Peticiones reales...



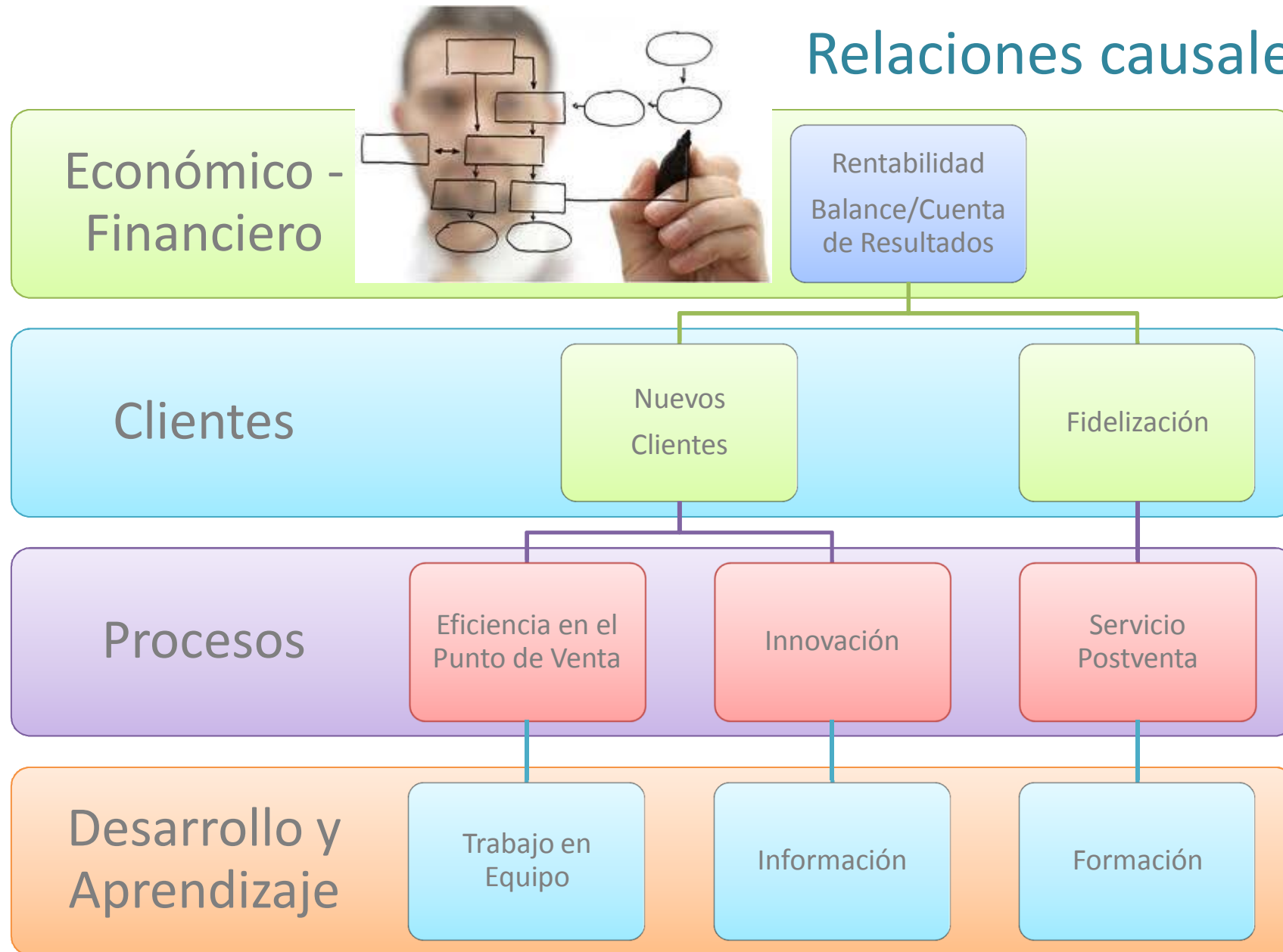
Tengo tres Delegaciones con rentabilidad negativa, si en 6 meses no cambian la tendencia ÷ .

Quiero que generen un nuevo modelo de influencia con sus equipos para mejorar las ventas.

“Lógica” del Cuadro de Mando Integral

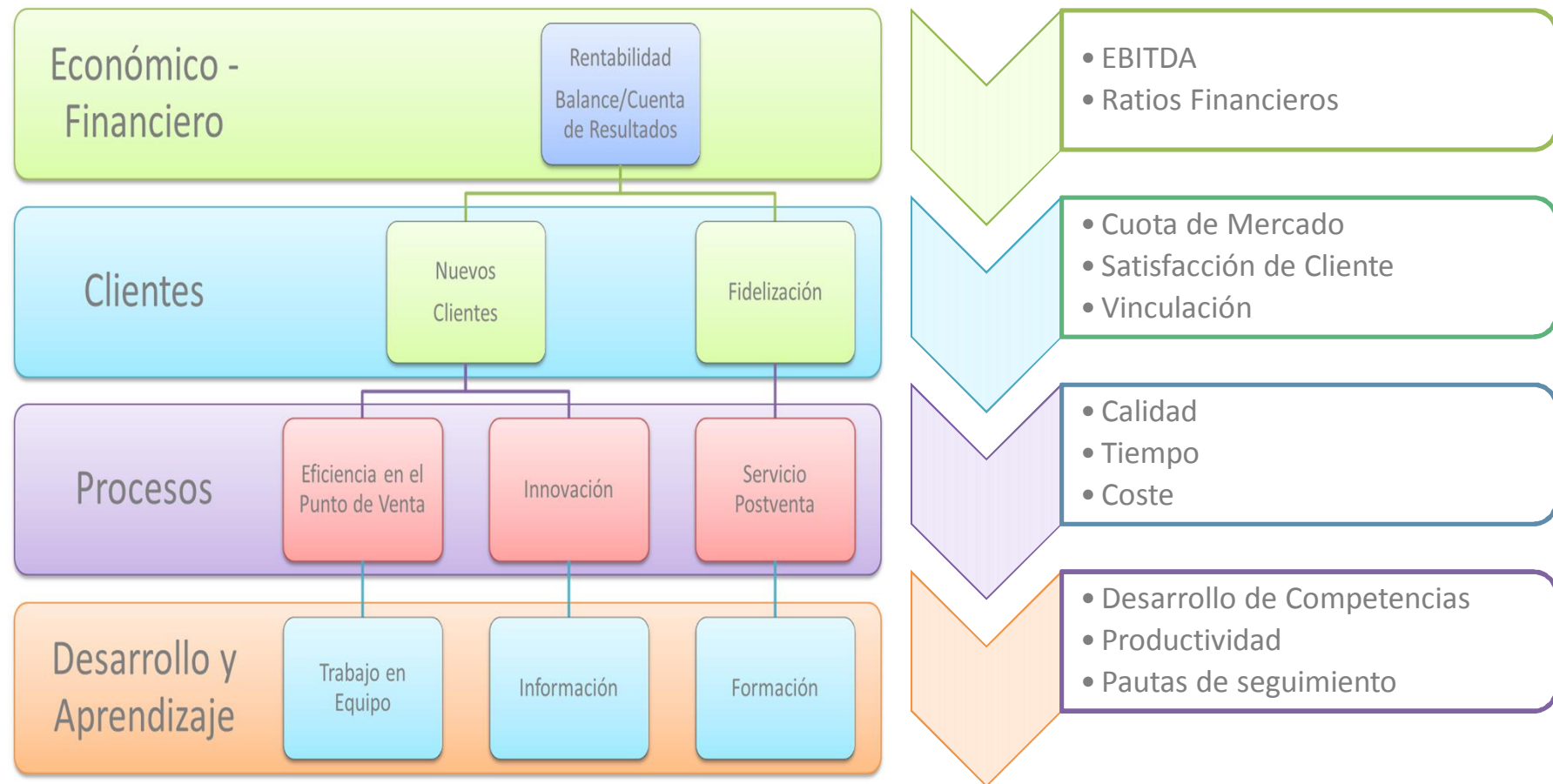


Relaciones causales





Indicadores

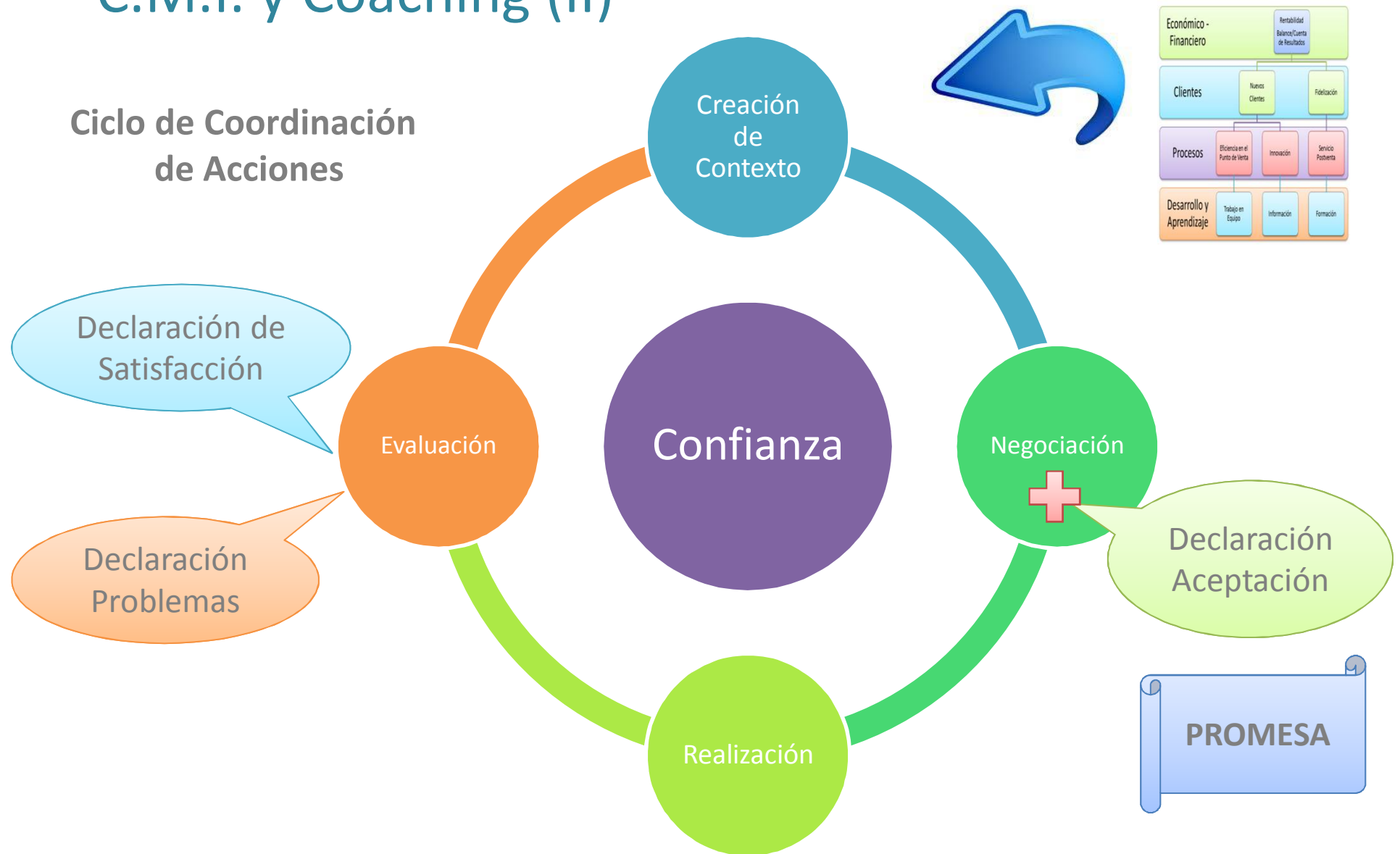


C.M.I. y Coaching (I)



C.M.I. y Coaching (II)

Ciclo de Coordinación de Acciones



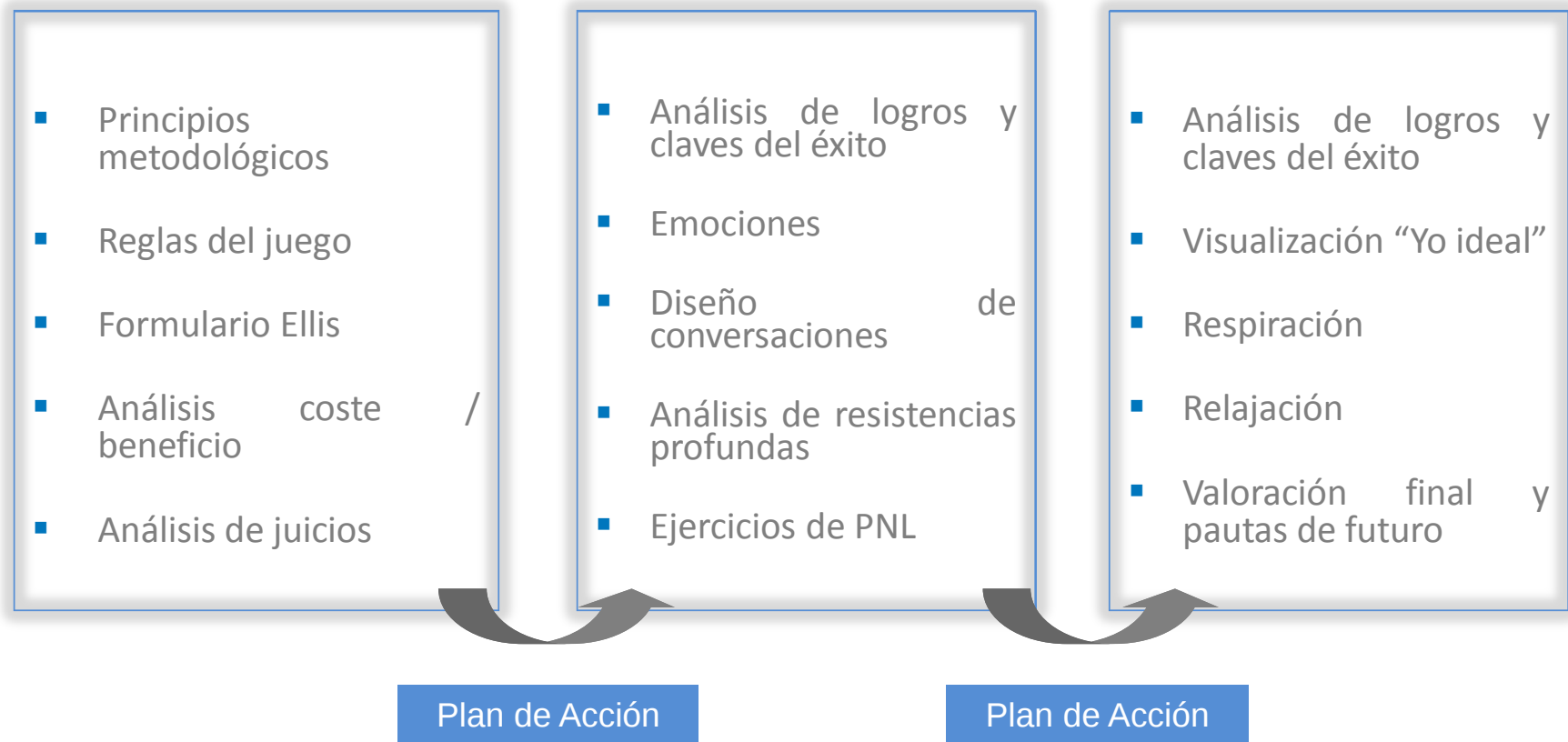
Factores de Éxito en Coaching Grupal



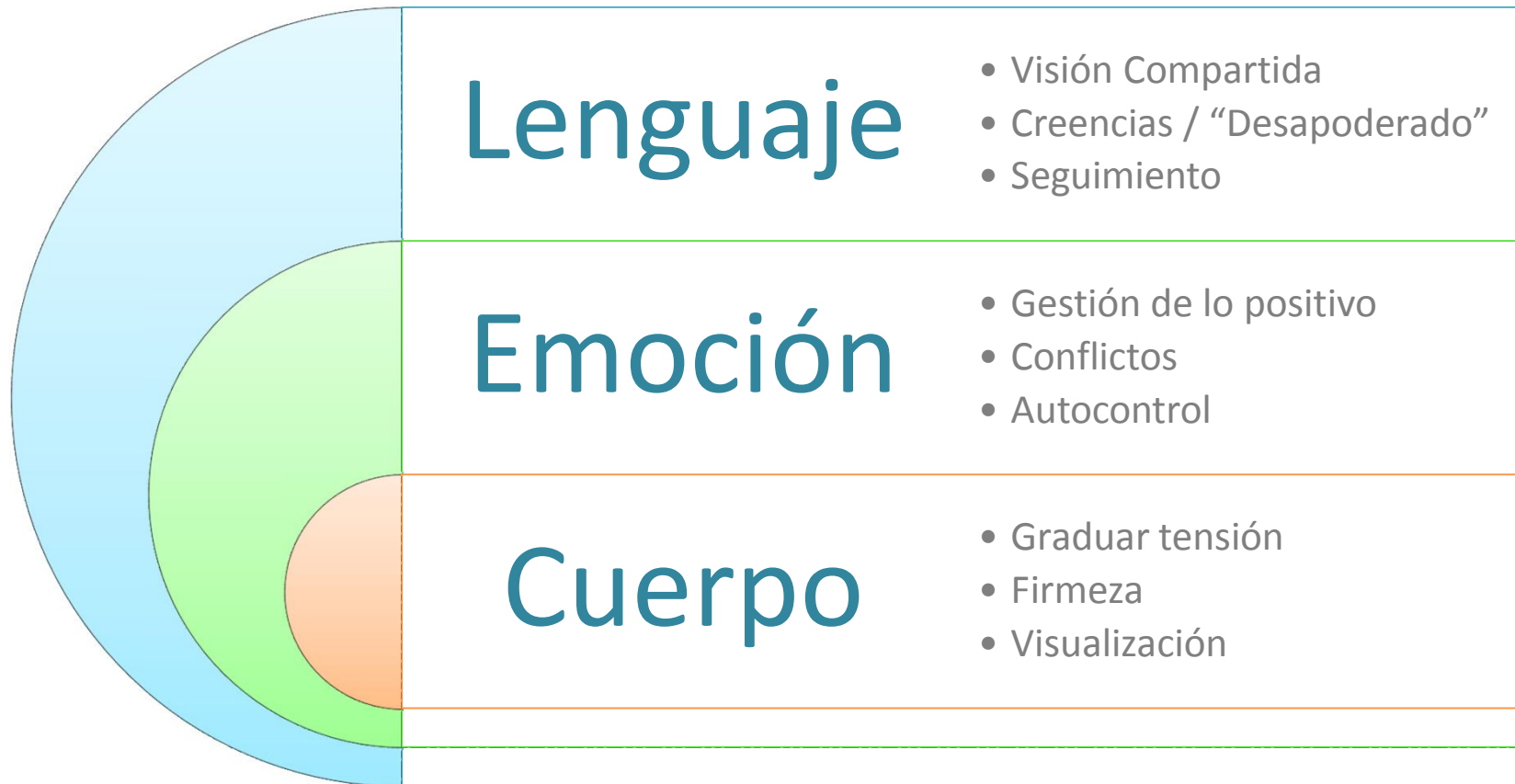
Plan de Acción: Hilo conductor

OBJETIVO	RESPONSABLE / IMPLICADOS	ACCIONES	¿CUANDO? ANTES DE			INDICADOR
			1 sem.	2 sem.	1 mes	

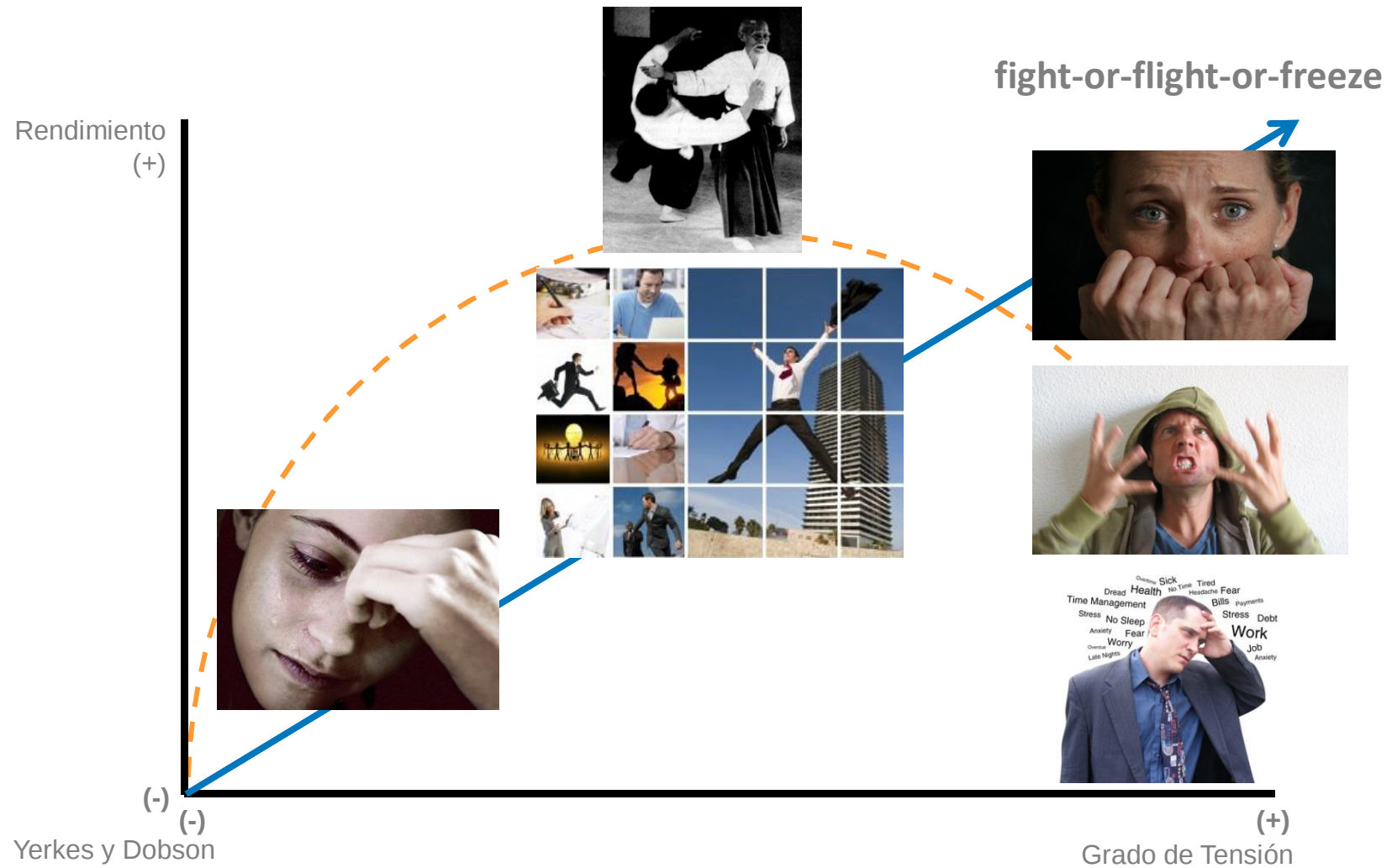
Ejemplo Secuencia Coaching Grupal



Palancas Clave en Coaching Grupal



Relación: Tensión / Rendimiento



Ejemplo

- Analizan escenario global
- Generan “Estrategia-Plan de Oficina”
- Involucran al equipo
- Implantan nuevos hábitos de gestión:
 - Planificación
 - Seguimiento
 - Uso agenda comercial, de manera compartida
 - Focalización esfuerzos
 - Redefinición roles de Oficina
- Mejoran:
 - Nº gestiones proactivas
 - Aprovechamiento oportunidades en patio de operaciones
 - Eficacia comercial
- Lo que repercute positivamente en...
 - Captación Clientes
 - Captación dinero
 - Producción comercial global
 - Márgenes

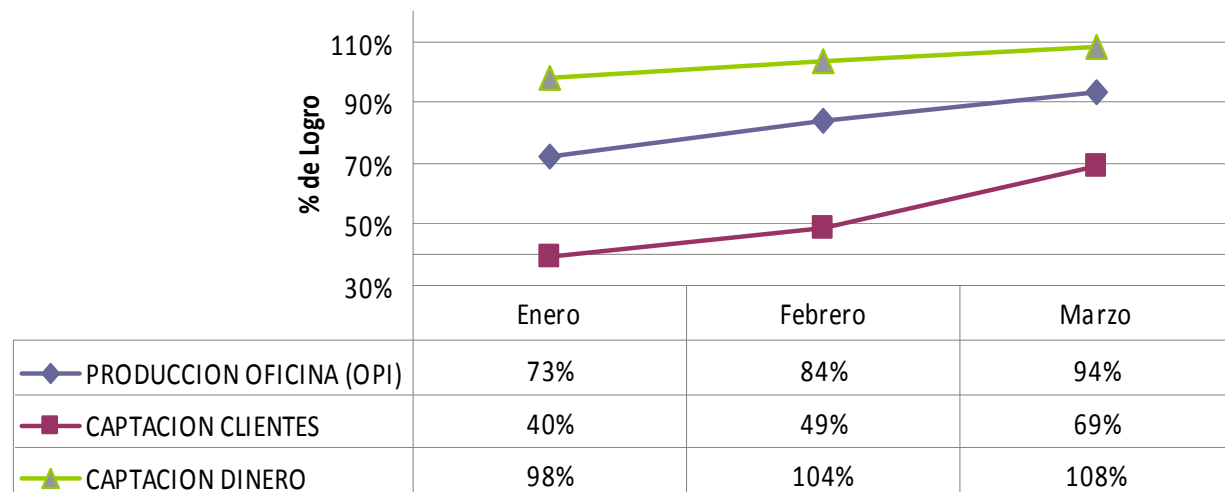


OBJETIVO	RESPONSABLE/ IMPLICADOS	ACCIONES	¿CUÁNDO? ANTES DE			INDICADOR
			1 sem.	2 sem.	3 mes.	

Resultados Obtenidos

Mejoran...	% Oficinas	Incremento promedio
PRODUCCION OFICINA (OPI)	90%	21%
CAPTACION CLIENTES	76%	20%
CAPTACION DINERO	57%	10%

Evolución Resultados Comerciales



Resultados respecto a Ventas

Promedio Contactos/empleado mes: **75**

Promedio Ventas por empleado/mes: **3,2**

Promedio Contactos por Venta: **23**

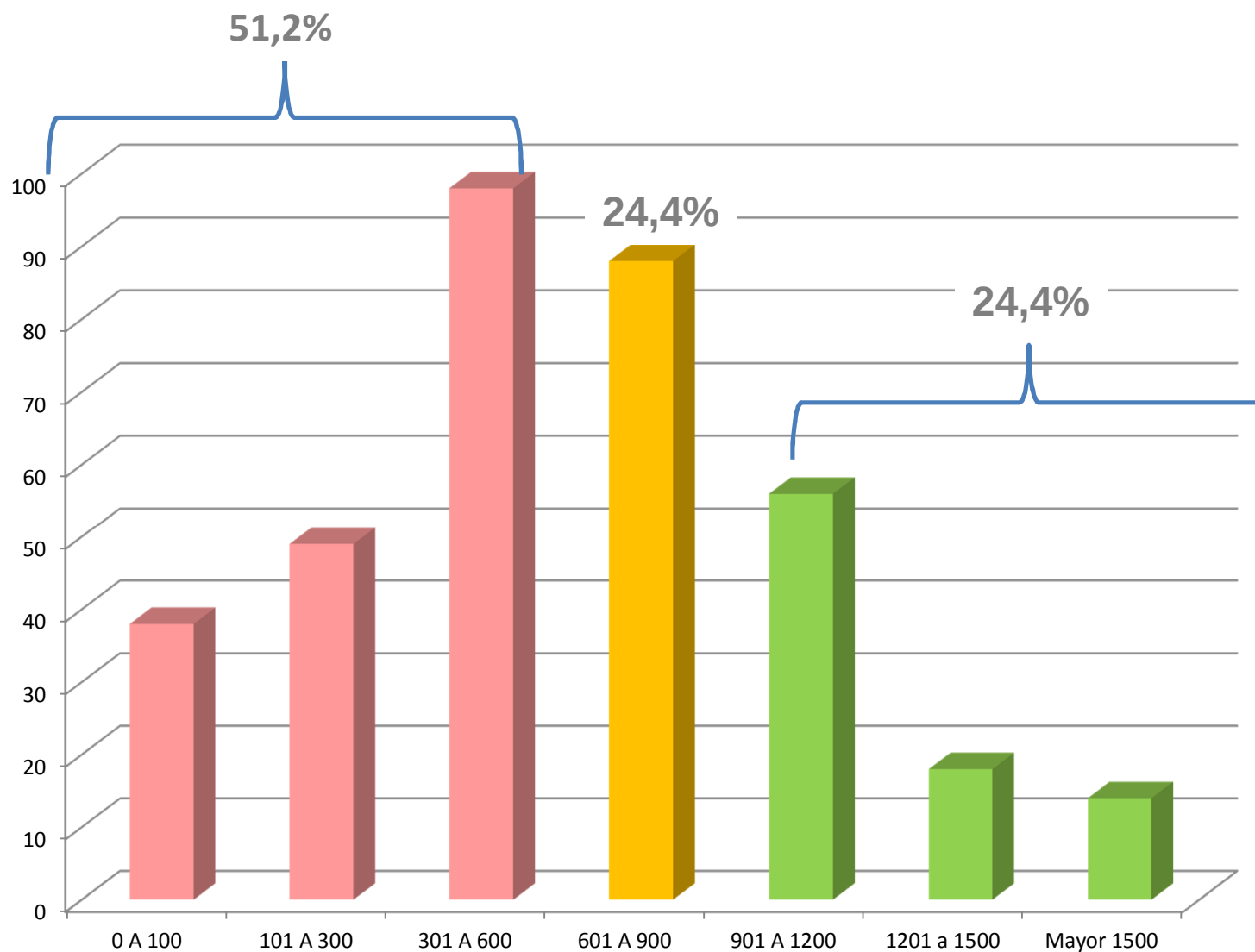
Promedio Contactos/empleado mes: **115**

Promedio Ventas por empleado/mes: **6,3**

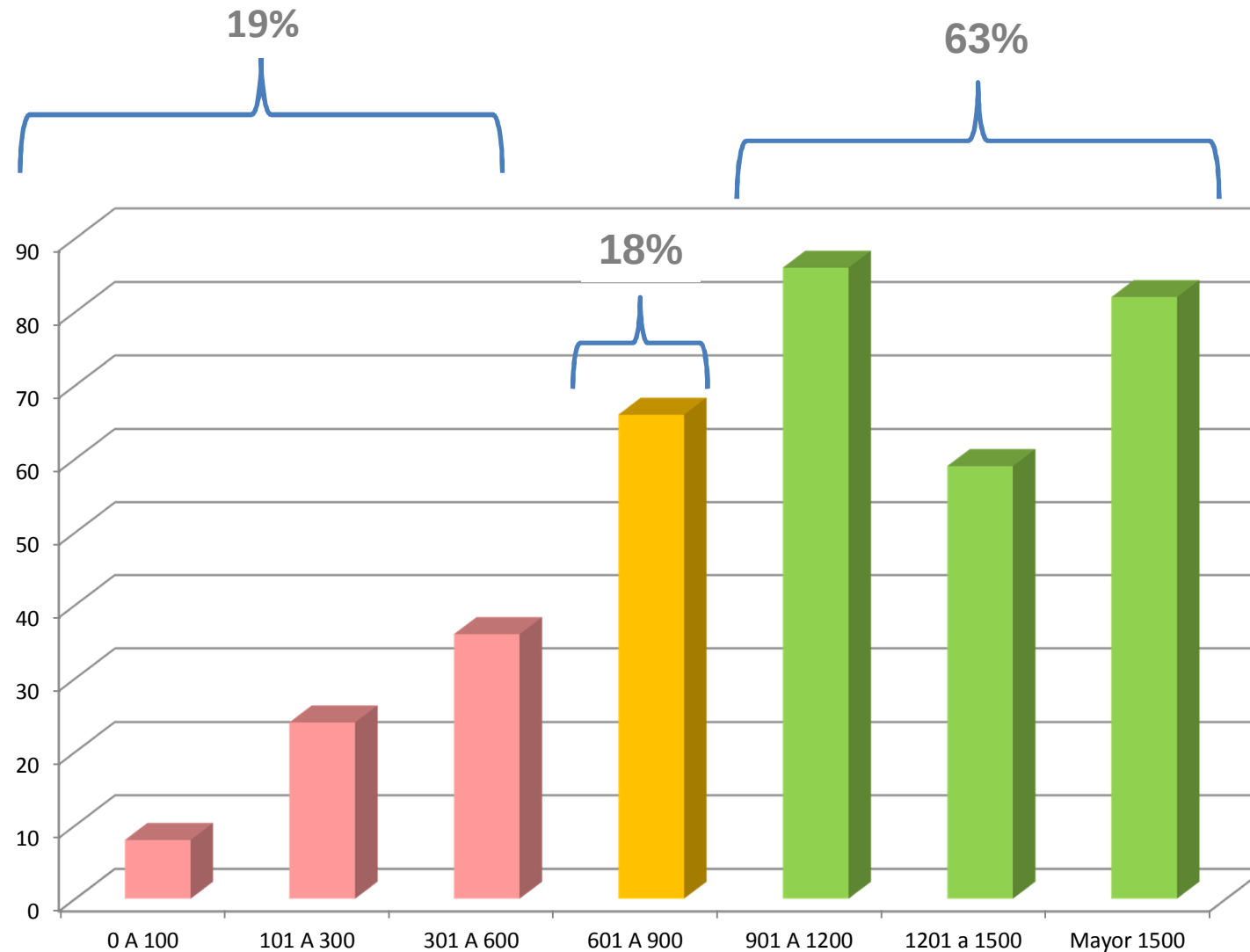
Promedio Contactos por Venta: **18**



Distribución de 361 oficinas por % de comisiones: Febrero 2012



Distribución de 361 oficinas por % de comisiones: Junio 2012



Conclusiones Clave (I)

Beneficios Cualitativos:

- Ç Oficina enfocada a la venta; mayor actividad comercial de todo el equipo
- Ç Compartir información cuantitativa
- Ç Reuniones e intercambio de opiniones
- Ç Más ilusión trabajando
- Ç Todos trabajando para todos: método
- Ç El equipo toma conciencia de dónde estábamos y dónde estamos
- Ç Calendario reuniones
- Ç Percepción oficina: unidad de negocio



Conclusiones Clave (II)



Logros Cuantitativos:

- Ç Aumento de desvíos a talleres preferentes
- Ç Mejora coste medio
- Ç Mejora evolución siniestralidad
- Ç Mejora retención bajas
- Ç Impacto aplicación bolsa de retención
- Ç Mejora producción comercial

Conclusiones Clave (III)

Claves del Éxito:

- Ç Mantener el grado de exigencia contigo mismo y con el resto del equipo
- Ç Método y sistematizar exigencia; rigurosidad
- Ç Diálogo: comentar datos y resultados del proyecto
- Ç Trabajo y colaboración de todos; ambición
- Ç Visión global; ilusión compartida



Recursos y técnicas para los participantes

