



Programa DCO

**Diplomatura
en Competencias
Organizaciones**

CURSO

Coaching Gerencial

Dictado por: **Prof. Ignacio Bossi**



UCEMA

- ***En la era de las conversaciones, una herramienta clave para los gerentes que necesitan lograr mejores desempeños en sus equipos.***
- ***El método más práctico y simple del mercado para aprender a coachear asuntos o temas de trabajo concretos.***

Resumen Ejecutivo

Todo Gerente necesita que sus reportes desarrollen sus habilidades y capacidades para hacerse cargo de sus tareas, en entornos de negocio que exigen cada vez más efectividad y velocidad.

Este curso brinda al participante, la oportunidad de aprender un método práctico de 7 pasos para coachear a sus colaboradores o pares. Una habilidad (el coaching) que le dará un salto cuántico al desempeño del gerente.

Dirigido a:

Es ideal para personas que tienen alguna jerarquía o responsabilidad de coordinación sobre otras personas de la organizacional y quieren contribuir a las mismas brindándoles espacios de coaching.

Para gerentes, *mandos medios* y *empresarios pyme* que quieren complementar sus habilidades de liderazgo (para alcanzar resultados) con las de Coaching (ayudar a que el otro alcance un resultado). También pueden asistir Coaches profesionales (Ontológicos) que quieren incorporar un método de coacheo netamente organizacional.



¿Para qué Coaching? (de algo que implique un logro o resultado)

Tal como plantea Rafael Echeverría en su libro La Empresa Emergente, la productividad laboral en las empresas de nuestra época se alcanza en base a tres tipos de tareas: la tarea Individual, la tarea de coordinación con otros y las tareas de aprendizaje. Si observamos cómo llevamos a cabo estas tareas, nos damos cuentas que las hacemos por medio de conversaciones, con nosotros mismos y con otros. Es decir hacer la productividad hoy implica ser efectivo en las conversaciones.

Visto así, cualquier objetivo laboral que queremos alcanzar, está condicionado y compuesto por un sinnúmero de conversaciones, que requieren ser afrontadas, transformadas o retomadas.

El ámbito laboral está lleno de momentos en las que las personas no saben o no encuentran la manera de hacerse cargo de dichas conversaciones. En esas circunstancias podrían naturalmente recurrir a su jefe en busca de asistencia. Frente a ello el jefe o gerente tiene dos alternativas: “darle el pescado” (es decir resolverle el asunto), o “enseñarle a pescar” (coachearlo para que quien trae el asunto se haga cargo de resolverlo). Este programa busca entrenar a jefes y gerentes para situaciones así, donde estos quieran impulsar el desarrollo de sus socios, pares o reportes, por medio de una metodología simple y efectiva.

Por ello este entrenamiento se focaliza en una metodología ágil por medio de la cual el participante (que asumirá el rol de Coach), asista a las personas que lo consultan a que se hagan cargo de las conversaciones que necesitan tener y que las mismas sean llevadas de forma efectiva.



De todas las metodologías de coaching existentes en el mercado, hemos elegido el **método CBC de Fredy Kofman**, ya que el mismo, que no busca la transformación de personas sino la resolución de asuntos concretos. El programa adapta la propuesta de Fredy a la estructura modular del DCO (Diplomatura

en competencias Organizacionales) de la UCEMA.

Una de las prácticas clave que vamos a desarrollar es que el participante haga dos prácticas clave durante el programa, la idea es que lleve dos procesos de coaching, uno de asistencia a un superior o par (para ayudarlo con un proceso de coaching que este deba llevar o este conduciendo con un reporte) y un proceso directo con un reporte o par, que el participante facilite en forma personal.

En síntesis una valiosa oportunidad para mejorar tu perfil como jefe o manager, incorporando herramientas para los momentos en los que quieras asumir el rol de coach, cada vez más necesario para una sociedad de negocios que tiene al cambio y a la aceleración como “visitantes frecuentes”.

El método de Coaching

Siete pasos para una conversación de coaching

Esta metodología está basada en las propuestas de *coaching organizacional* de Fred Kofman y secundariamente en los aportes de coaching ontológico de Rafael Echeverría y Julio Olalla.

El método es la herramienta que ofrecemos para las situaciones cuando alguien le trae a un jefe o Gerente, un asunto que necesita resolver y este decide ponerse el sombrero de Coach para asistir a quien llamaremos coachee (el que trae el problema) por medio de estos 7 pasos:

En el primer paso, le cuenta y se cuenta las reglas de juego de la conversación (el coach se saca el rol de jefe). En el segundo paso, el coach escucha el problema y ayuda al coachee a clarificar la meta del asunto en cuestión.

Luego buscan diseñar una solución donde el coachee sea protagonista. Paso posterior entrenan esa solución (por medio del role play). Hacia el final, clarifican los compromisos de acción que el coachee llevará a cabo. Se dan un tiempo para preguntarse juntos lo que aprendieron y finalmente cierran la conversación definiendo el seguimiento necesario del tema.

Este método está enfocado en *situaciones puntuales* donde el coachee (reporte, socio o par del Coach) necesita tener una resolución concreta.

La implementación de la “solución” se practica por medio de la *metodología de role play* por lo cual el coachee estará mejor entrenado para la situación a abordar.

Finalmente el método busca que el coachee alcance “el éxito más allá del éxito”, esto significa que siendo la meta que se propone, condicionada por los múltiples factores sobre los que no tiene control, una propuesta central de la metodología es que el coachee sea consciente y honre un conjunto de valores que quiere sostener mientras busca ser efectivo con el asunto que quiere resolver.



Facilitador del Curso

Ignacio Bossi

Máster en Economía y Dirección de Empresas del IESE, Universidad de Navarra). Ingeniero, Profesor de Posgrado, Coach Profesional, potenciador de procesos de cambio y autor.

Su formación incluye estudios en el área Negocios, Recursos Humanos y Política y Deporte, en Universidades Nacionales e Internacionales. Su principal aporte está vinculado con la *inspiración* de equipos y personas.

Fue *facilitador* de los procesos de Coaching Deportivo en el primer equipo de fútbol de Huracán, cuando este alcanzó la Final de la Copa Sudamericana.

Ha trabajado con Equipos Directivos y Gerenciales de corporaciones internacionales, empresas nacionales y Pymes familiares.

Es *profesor* de Habilidades Gerenciales (Liderazgo y Negociación) en los programas Masters de la Universidad del CEMA (Buenos Aires) y en la Universidad Siglo21 (Córdoba). En la George Washington University (Washington), es profesor en Comunicación Política.

Facilita *programas abiertos* en la UCEMA (Buenos Aires) y en la Fundación del Tucumán (Yerba Buena).

Escribió la novela didáctica "La llave del conflicto", libro que integra en una novela organizacional, conocimientos de Coaching aplicados a nuestros conflictos cotidianos.



ignacio.bossi



ignaciobossi

Profesores y Coaches asistentes

Juan José Abrego | Director de Consultoría | Coach CBC

Laura Canosa | Lic. en Relaciones Públicas | Coach CBC

Mariano Maradeo | Consultor | Coach CBC

Manuel Moreno | Abogado | Coach CBC

Lorena Orellana | Lic. en Comunicación | Coach CBC

Rodrigo Ubeda | Lic. en Marketing | Coach CBC



CURSO

Programa DCO
**Diplomatura
en Competencias
Organizaciones**

Coaching Gerencial

Modalidad, carga horaria y agenda

La modalidad de cursado es presencial

Inicio: 10 de Abril de 2019

Carga total de horas: 35 horas

Horario de clases: Miércoles de 18.30 a 22hs

Inscripción

Más Información

Esquema semanal de aprendizaje

Nuevo Contenido

En formato herramientas

Práctica en clase

Con dinámica grupal

Ejercicios de Transferencia

para hacer en la semana

Chequeo de aplicación

durante la siguiente clase

Con el Coach asignado

trabajo individual



UCEMA

