

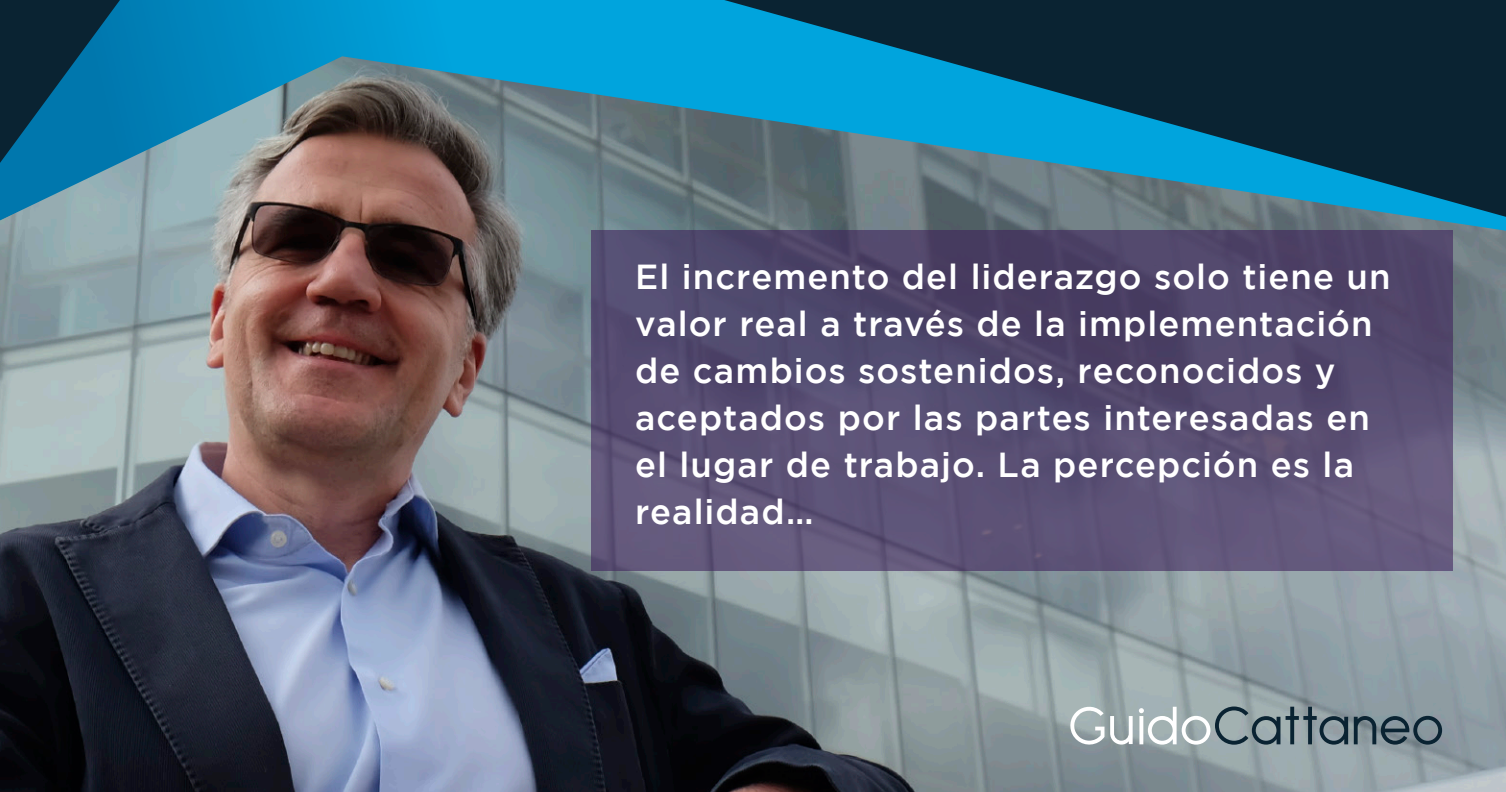


Guido Cattaneo

Coaching ejecutivo

para el crecimiento medible y garantizado del liderazgo

El proceso "Stakeholder Centered Coaching" de Marshall Goldsmith garantiza un crecimiento medible del liderazgo. Permite que puedas liderar de una manera más efectiva a través de un cambio a largo plazo. Este método ha sido utilizado por más de 150 de las compañías de la lista Fortune 500, gracias a que es altamente efectivo.



El incremento del liderazgo solo tiene un valor real a través de la implementación de cambios sostenidos, reconocidos y aceptados por las partes interesadas en el lugar de trabajo. La percepción es la realidad...

Guido Cattaneo

¿En qué consiste?



El objetivo principal es lograr que los líderes organizacionales sean más efectivos mediante un cambio de liderazgo positivo, sostenido y reconocido. Podrás analizar donde es necesario realizar un cambio de liderazgo y como resultado lograr una mayor eficacia.

Trabajaremos en tiempo real, ayudando a acelerar el crecimiento y la eficacia del liderazgo, mediante la promoción de la modificación de comportamientos y la creación de nuevos hábitos, mientras interactuamos con los stakeholders de la organización.

Metodología

El Stakeholder Centered Coaching de Marshall Goldsmith lleva el proceso de cambio de liderazgo más allá, fuera de la oficina del líder, pero dentro de su ambiente de trabajo con las partes interesadas: los stakeholders. Los cuales podrán proporcionar sugerencias importantes y perspicaces

para el cambio de comportamiento que ayudarán a los líderes a ser más efectivos en el trabajo. Incluye un fuerte énfasis en la implementación de acciones y seguimiento para hacer que el cambio se mantenga, creando así comportamientos y hábitos de liderazgo más efectivos.



Consiste en:

1. Determinar 1 a 2 áreas de crecimiento de liderazgo importantes para el líder y la organización.
2. Liderazgo del cambio, con la participación de las partes interesadas (mensual).
3. Involucrar a las partes interesadas para recopilar sus sugerencias de feedforward.
 - Plan de acción mensual basado en las partes interesadas.
 - Cambio del comportamiento y la percepción a través de la ejecución.
4. La percepción es la realidad, se mide el crecimiento del liderazgo mediante la percepción de las partes interesadas.

Fases del programa “Coaching ejecutivo” 1 a 1

- | | |
|---------------|--|
| Fase 1 | Introducción al Stakeholder Centered Coaching de Marshall Goldsmith (+ 2 horas) |
| Fase 2 | Entrevistas y evaluaciones de comportamiento <ul style="list-style-type: none">● Entrevistas de comportamiento (10-15 horas)● Evaluación estructural (1800 - 3600)● Líder Global del Futuro (GLOF, por sus siglas en inglés) por Marshall Goldsmith |
| Fase 3 | Determinar 1-2 áreas de crecimiento de liderazgo (+ 2 horas) |
| Fase 4 | Reunión informativa con las partes interesadas (30 min.) |
| Fase 5 | Liderazgo del cambio con la participación de las partes interesadas <ul style="list-style-type: none">● 11 sesiones mensuales de coaching y planificación de acciones (+ 2 horas) |
| Fase 6 | Informes de Progreso del Crecimiento de Liderazgo (LGPR, por sus siglas en inglés) |
| Fase 7 | El líder como coach (+ 2 horas) |

Resultados de 11.000 líderes empresariales en 4 continentes (Investigación: ‘El liderazgo es un deporte de contacto’).



Resultados



El Stakeholder Centered Coaching garantiza un crecimiento medible del liderazgo.

La eficacia del enfoque de Coaching Centrado en las Partes Interesadas (Stakeholder Centered Coaching) de Marshall ha sido claramente demostrada:

- El 95% de líderes empresariales que aplicaron sistemáticamente este proceso mejoraron de forma apreciable la eficacia de su liderazgo.
- No requiere de tiempo extra valioso porque el proceso está integrado en su rol de liderazgo en el trabajo.
- El programa incluye una garantía de éxito de “sin crecimiento no hay pago”.

Nuestro compromiso es apoyar a los líderes para que sean más efectivos en su organización, lo cual se demuestra en nuestra estructura de honorarios de servicio de coaching, en la que entre el 50% y el 100% de los honorarios de coaching (para los programas de un año de duración) están sujetos a un crecimiento medible en la efectividad de liderazgo de los líderes, según la evaluación de las partes interesadas.