

Competencias de Coaching de la ICF

Dr. Damian Goldvarg, CSP

ACLAT

Enero 23, 2020



Agenda

- Explicación del proceso
- Comparación de los dos modelos
- Preguntas y respuestas



Proceso de desarrollo

- Inició Octubre 2017
- Entrevistas con expertos
- Talleres en persona en US y UK
- Encuestas a 1200 coaches
- Análisis del trabajo del coach
- Tareas, conocimiento, habilidades, otras características



Nuevo model de competencias

- Incluye todas las competencias anteriores
- Tiene un lenguaje más consistente
- Más breve y conciso (de 1537 a 1109 palabras)



Temas centrales

- Importancia de estándares éticos y confidencialidad
- Expansión del acuerdo (incluir a la organización y otras partes)
- Enfoque en la colaboración (mutuamente responsables)



Temas centrales

- Desarrollo personal y práctica reflexiva
- Integración del contexto y la cultura
- El "ser" del coach y el "hacer" del coach



El “ser” del coach

1. Demuestra una práctica ética
2. Demuestra una actitud de coaching (mindset)
 - Mentalidad abierta y curiosa
 - Trabaja en su desarrollo profesional
 - Desarrolla una práctica reflexiva



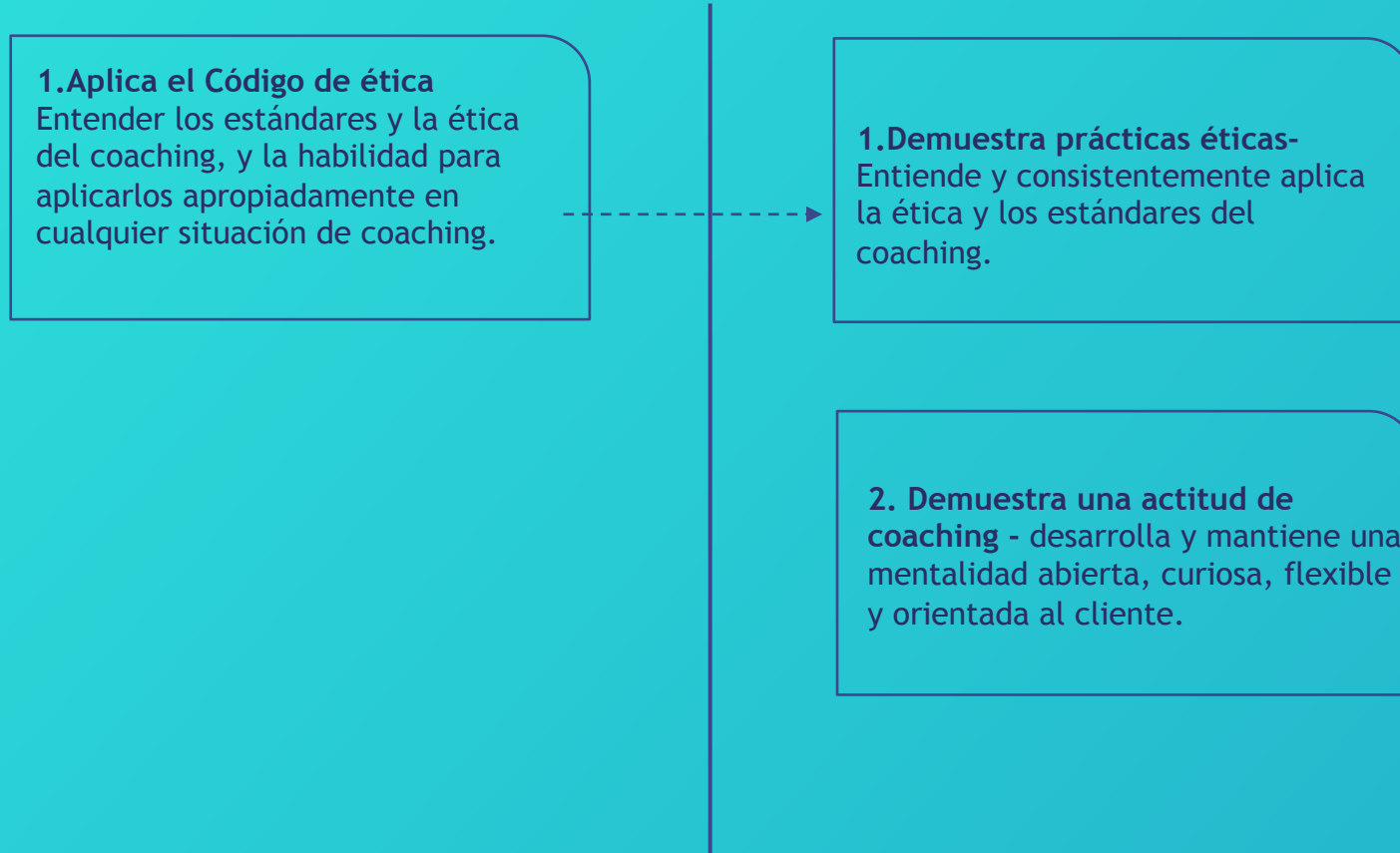
El “hacer” del coach

3. Establece y mantiene acuerdos
4. Cultiva la confianza y seguridad
5. Mantiene la presencia
6. Escucha activamente

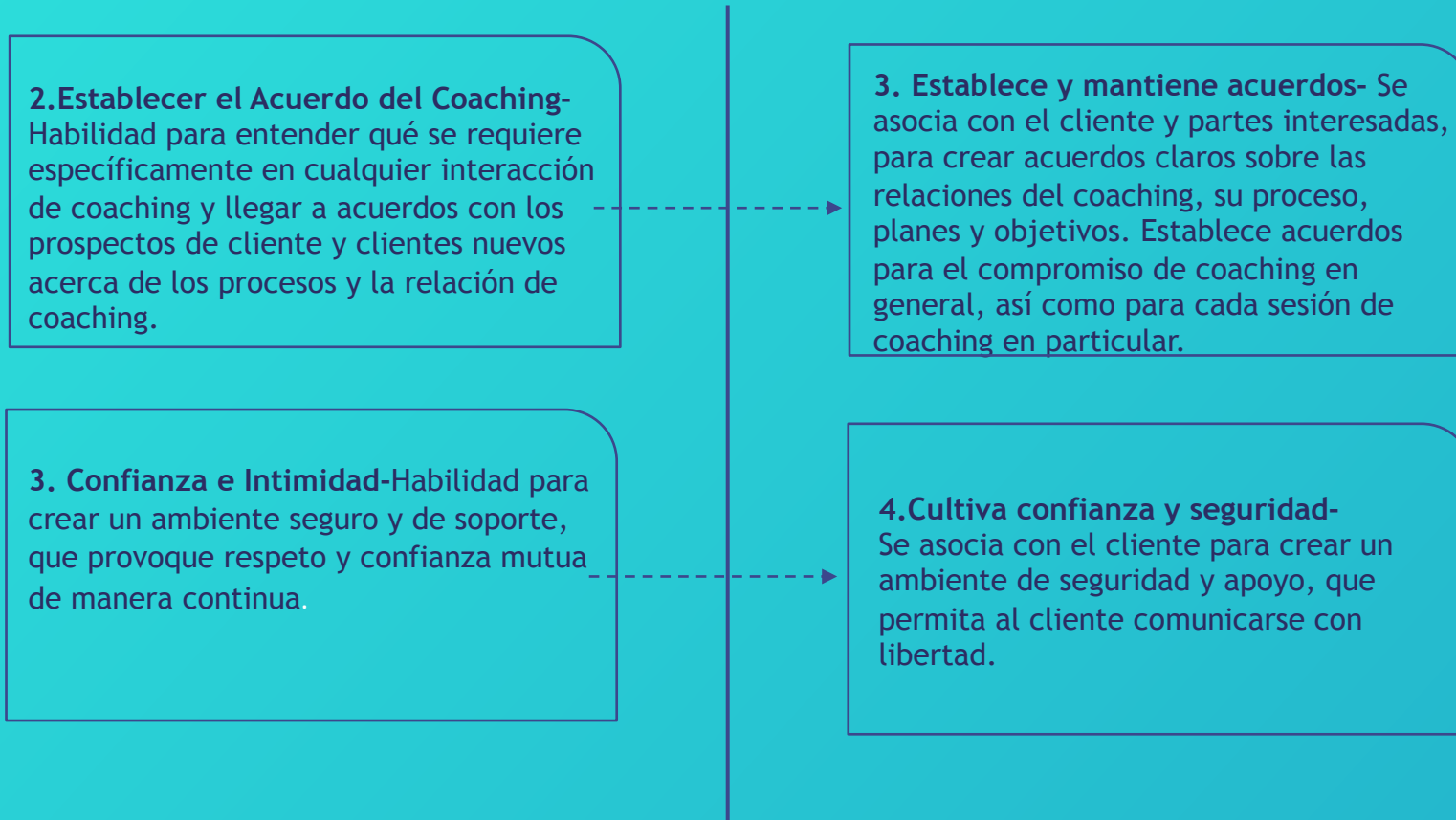
El “hacer” del coach

7. Crea conciencia (anteriormente, pregunta poderosamente, crea conciencia y comunicación directa)
8. Facilita el crecimiento del cliente (anteriormente las últimas tres competencias)

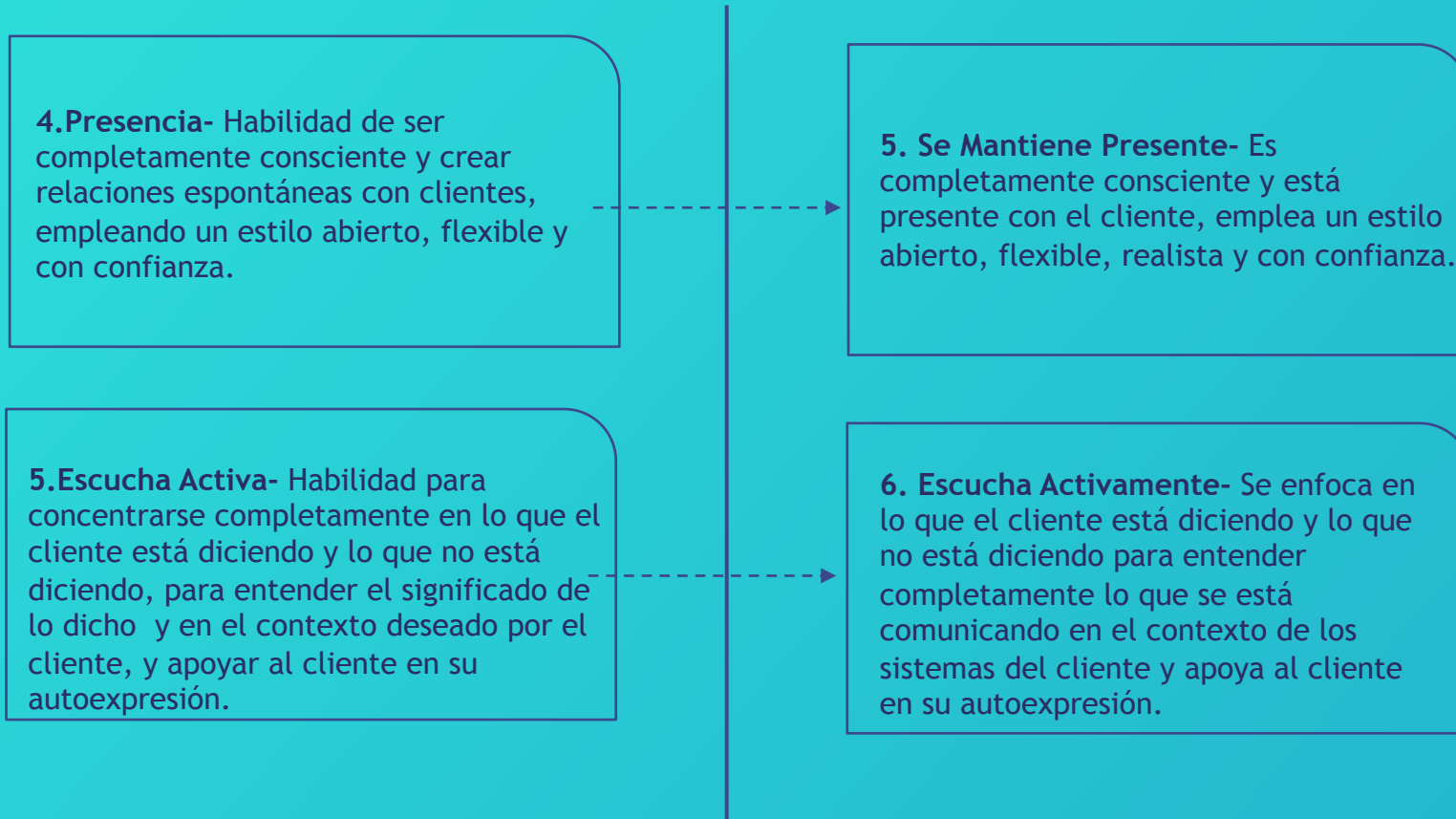
Cambios en competencias 1 y 2



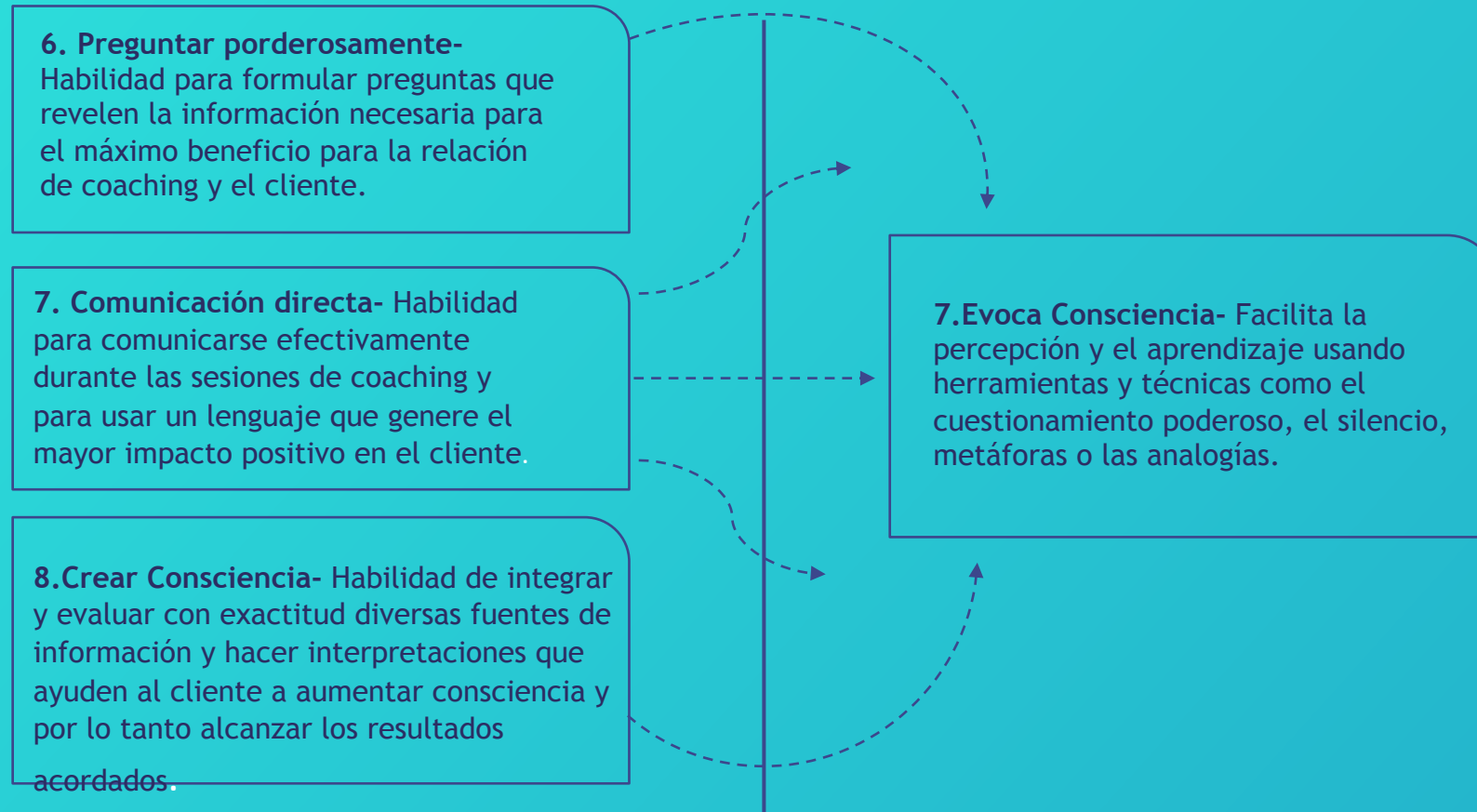
Cambios en competencias 3 y 4



Cambios en competencias 5 y 6



Cambios en la competencia 7



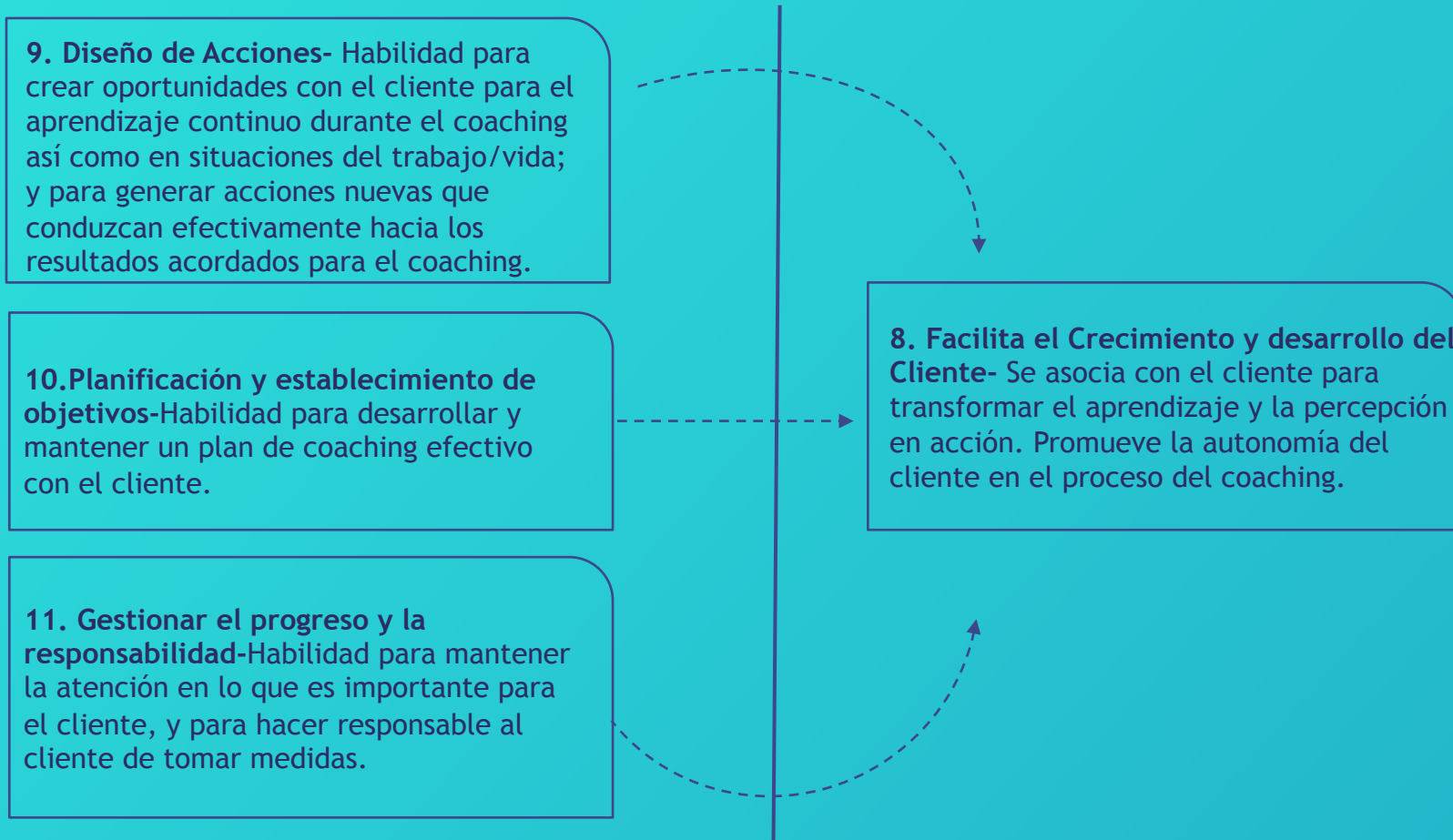
Cambios en la competencia 8

9. Diseño de Acciones- Habilidad para crear oportunidades con el cliente para el aprendizaje continuo durante el coaching así como en situaciones del trabajo/vida; y para generar acciones nuevas que conduzcan efectivamente hacia los resultados acordados para el coaching.

10. Planificación y establecimiento de objetivos- Habilidad para desarrollar y mantener un plan de coaching efectivo con el cliente.

11. Gestionar el progreso y la responsabilidad- Habilidad para mantener la atención en lo que es importante para el cliente, y para hacer responsable al cliente de tomar medidas.

8. Facilita el Crecimiento y desarrollo del Cliente- Se asocia con el cliente para transformar el aprendizaje y la percepción en acción. Promueve la autonomía del cliente en el proceso del coaching.



Para mayor información

- WWW.ACLAT.ORG
- WWW.goldvargconsulting.com
- info@golvargconsulting.com
- ¿Interesado en nuestra revista virtual?
- La próxima sesión de ACLAT es el Jueves 23 de Febrero

