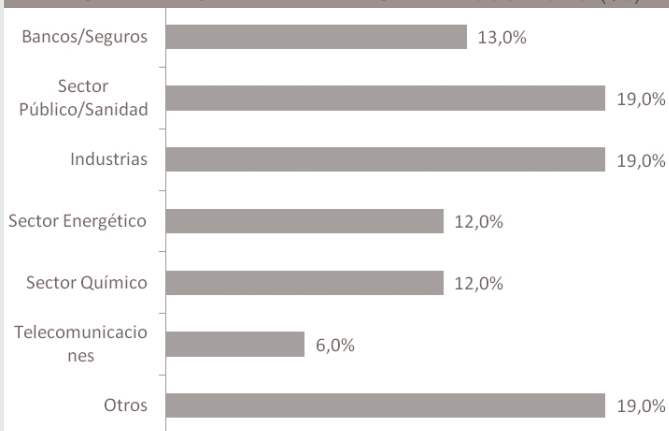


CONTEXTO SECTORIAL

El *coaching* personal está empezando a despegar definitivamente en España. El *coaching* prolifera como servicio a empresas y personas con el fin de alcanzar metas, obtener mejoras y resultados a cualquier nivel.

En España este tipo de empresas están alcanzando grandes resultados, tanto en el servicio prestado al cliente y su satisfacción por el *coach*, como económico al no necesitar una fuerte inversión para emprender y hacer crecer una empresa de *coaching* y con perspectivas de futuro.

EMPRESAS QUE CONTRATAN SERVICIOS DE COACHING EN ESPAÑA DURANTE LA DÉCADA 2000-2010 (%)



DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<p>Escepticismo hacia este tipo de formación personal / empresarial</p> <p>Atraer altos ejecutivos y sacarlos de su rutina laboral</p> <p>Comparativa negativa con psicólogos o mentores en otros campos de influencia</p>	<p>Poder marcar objetivos y metas comunes e individuales y pautas para alcanzarlos</p> <p>Generar confianza desde el primer día al cliente que alcanzará los resultados esperados</p> <p>Apoyo a cualquier persona, grupo social o empresarial y garantía de resultados</p>
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<p>Fidelización de clientes y transmisión por boca a boca</p> <p>Acompañamiento al equipo formativo en cada fase del <i>coach</i></p> <p>Progresos en los resultados y mejora de las relaciones interpersonales de las personas formadas en el <i>coach</i></p>	<p>Ser autónomo</p> <p>Desconocer hasta cuándo son los resultados y reacción ante los cambios</p> <p>Ser una persona desconocida que puede saber secretos de los demás</p>

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

En el año 2008 en España había más de 4.000 *coaches*. En 2012 el número se estima que ha crecido y en Europa Occidental se cuenta con más de 20.000 *coaches* profesionales. Es un mercado que abarca muchas facetas cotidianas de la vida: deporte, relaciones personales, nivel empresarial y cada vez con más reconocimiento e importancia al garantizar resultados positivos a corto plazo y tangibles para el cliente.

CLIENTES

Los receptores del *coaching* habitualmente son PYME englobadas dentro del sector servicios y personas que buscan un desarrollo personal con un fin determinado (encontrar pareja, trabajo, mejora de relaciones sociales, entre otros).

Saber dirigirse a ellos dentro del entorno y ambiente en el que se mueven es clave para entender el porqué del hallar un *coach* y qué finalidad se busca y los métodos a seguir.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

Como competencia en el sector está la figura del Mentor (*Mentoring*), quien de manera formal o informal, a título individual y dirigido a personas con un potencial fijado, trabaja para desarrollar sus aptitudes a nivel empresarial y la formación es mucho más larga que en el *coach*. Además de lo empresarial, trata competencias personales.

La inversión pública en la Comunidad Valenciana en este sector también tiene su importancia, en época de crisis la mayoría de empresas buscan optimizar recursos y marcarse nuevas estrategias a desarrollar. Con el apoyo de un *coach* se intenta cumplir tales objetivos. El *coach* como figura empresarial varía entre autónomo y Sociedad Limitada.

¿QUÉ PRODUCTOS Y SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Servicio empresarial personalizado de <i>coaching</i> para reforzar fortalezas y disminuir debilidades	Desarrollo e impartición de cursos: liderazgo, herramientas de comunicación, marca personal, etc.
Servicio empresarial grupal de <i>coaching</i> para inspirar a los ejecutivos y apasionar a los trabajadores de una misma empresa	Ofrecer ponencias sobre motivación, superación y <i>autocoaching</i>
Asesoramiento técnico (<i>mentoring</i>) a la dirección	<i>Outdoor training</i>
	<i>Shadowing</i> (sombra, seguimiento del día a día) para asesorar a la gerencia

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EMPRESA DE COACHING TIPO

CNAE 2009	9609
IAE	932
Condición jurídica	Sociedad Limitada / Autónomo
Localización	Áreas metropolitanas
Personal y estructura organizativa	PYME, <i>Coach</i> y Asociado/s
Instalaciones	Oficina de 50 m ²
Clientes	Empresas del sector servicios (PYME con menos de 50 trabajadores), compañías nacionales, particulares, estudiantes
Herramientas promocionales	Email, folletos, anuncios, publicidad, charlas o seminarios, diseño de web propia, blogs, etc.
Facturación	30.000 - 50.000 euros
Valor de lo inmovilizado/Inversión	3.006 euros si se constituye Sociedad Limitada
Importe gastos anuales	16.000 - 36.000 euros

RECOMENDACIONES

Recuerda que el único requisito para que el *coaching* funcione es que el receptor esté motivado. Si no hay voluntad, ni el mejor *coach* del mundo puede hacer algo. Hallar la motivación a los cambios y adaptación continua a los mismos y nuevas tendencias con optimismo e ilusión es clave.

Define lo verdaderamente importante y empieza a construir a partir de ello. Todo nuestro trabajo debe ser exclusivo, ofreciendo valor en nuestros productos, servicios y en las acciones que desarrollamos.

Busca y reconoce talentos y destrezas en los clientes, en el sector laboral se aprovecharán para posicionarse mejor en el mercado; en el ámbito personal mejorará las relaciones interpersonales a través de usar herramientas sociales.

ENLACES DE INTERÉS

www.ideas-empresariales.com · www.icf-es.com · www.todo-sobre-coaching.com · www.portaldelcoaching.com · capitalhumano.wke.es/articulos/coaching-y-mentoring-como-metodolog%C3%ADas-de-desarrollo-en-las-organizaciones