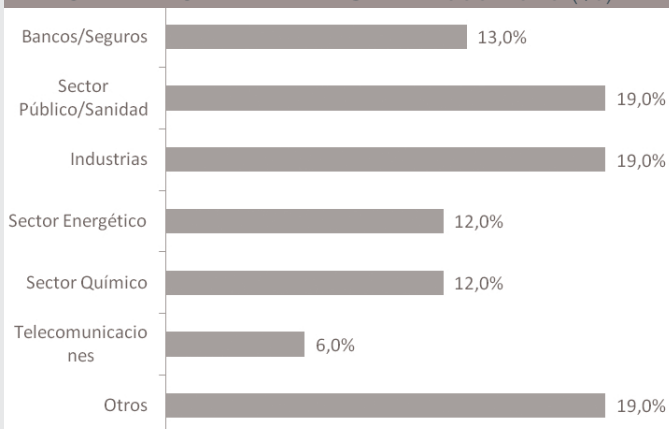


CONTEXT SECTORIAL

El *coaching* personal està començant a desenvolupar-se definitivament a Espanya. El *coaching* prolifera com a servici a empreses i persones amb la finalitat d'aconseguir metes i obtindre millores i resultats a qualsevol nivell.

A Espanya este tipus d'empreses està aconseguint grans resultats, tant en el servici prestat al client i la seua satisfacció pel *coach* com econòmic, per no necessitar una fort inversió per emprendre i fer créixer una empresa de *coaching* i amb perspectives de futur.

EMPRESAS QUE CONTRACTEN SERVICIOS DE COACHING A ESPAÑA DURANTE LA DÉCADA 2000-2010 (%)



DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
Escepticismo davant este tipus de formació personal / empresarial Atraure alts executius i traure'ls de la seua rutina laboral Comparativa negativa amb psicòlegs o mentors en altres camps d'influència	Poder marcar objectius i metes comunes i individuals i pautes per a aconseguir-los Generar al cliente confiança des del primer dia, qui aconseguirà els resultats esperats Suport a qualsevol persona, grup social o empresarial i garantia de resultats
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
Fidelització de clients i transmissió per boca en boca Acompanyament a l'equip formatiu en cada fase del <i>coach</i> Progressos en els resultats i millora de les relacions interpersonals de les persones formades en el <i>coach</i>	Ser autònom Desconéixer fins a quan són els resultats i reacció davant els canvis Ser una persona desconeguda que pot saber secrets de la resta

ANÀLISI DE LA DEMANDA

DIMENSIONS DEL MERCAT

L'any 2008 hi havia a Espanya més de 4.000 *coaches*. S'estima que esta xifra ha crescut per a l'any 2012, mentre que a Europa Occidental es compta amb més de 20.000 *coaches* professionals. És un mercat que abasta moltes facetes quotidianes de la vida: esport, relacions personals, nivell empresarial, i cada volta amb més reconeixement i importància, ja que garanteix resultats positius a curt termini i tangibles per al client.

CLIENTS

Els receptors del *coaching* habitualment són pimes englobades dins del sector servicis i persones que busquen un desenvolupament personal amb una finalitat determinada (trobar parella o treball, millorar les relacions socials...).

Saber dirigir-se a ells dins de l'entorn i ambient en què es mouen és clau per tal d'entendre la raó de trobar un *coach*, quina finalitat es té i quins són els mètodes que cal seguir.

ANÁLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

Com a competència en el sector està la figura del mentor (*Mentoring*), qui de manera formal o informal a títol individual i dirigit cap a persones amb un potencial fix treballa per desenvolupar les seues aptituds a nivell empresarial; la formació és molt més llarga que en el cas del *coach*. A més de l'empresarial, tracta competències personals.

La inversió pública a la Comunitat Valenciana en este sector també té la seua importància, ja que en època de crisi la major part de les empreses busca optimitzar els seus recursos i fixar-se noves estratègies a desenvolupar. Amb el suport d'un *coach* s'intenta aconseguir estos objectius. El *coach* com a figura empresarial varia entre autònom i Societat Limitada.

QUINS PRODUCTES I SERVICIS PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

SERVICIS BÀSICS	SERVICIS COMPLEMENTARIS
Servici empresarial personalitzat de <i>coaching</i> per a reforçar fortaleces i disminuir debilitats	Desenvolupament i realització de cursos: lideratge, eines de comunicació, marca personal, etc.
Servici empresarial de <i>coaching</i> en grup per a inspirar els executius i apassionar els treballadors d'una mateixa empresa	Oferir ponències sobre motivació, superació i <i>autocoaching</i>
Assessorament tècnic (<i>mentoring</i>) a la direcció	<i>Outdoor training</i>
	<i>Shadowing</i> (ombra, seguiment del dia a dia) per a assessorar la gerència

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE L'EMPRESA DE COACHING TIPUS

CNAE 2009	9609
IAE	932
Condició jurídica	Societat Limitada / Autònom
Localització	Àrees metropolitanes
Personal i estructura organitzativa	PIME, <i>Coach</i> i Associat/s
Instal·lacions	Oficina de 50 m ²
Clients	Empreses del sector servicis (PIME amb menys de 50 treballadors), companyies nacionals, particulars, estudiants
Ferramentes promocionals	Email, fullets, anuncis, publicitat, xerrades o seminaris, disseny de web pròpia, blocs, etc.
Facturació	30.000 - 50.000 euros
Valor de l'immobilitzat/Inversió	3.006 euros si es constitueix Societat Limitada
Import despeses anuals	16.000 - 36.000 euros

RECOMANACIONS

Recorda que l'únic requisit perquè el *coaching* funcione és que el receptor estiga motivat. Si no hi ha voluntat, ni el millor *coach* del món no pot fer res. Trobar la motivació als canvis i adaptació contínua a ells, així com noves tendències amb optimisme i il·lusió és clau.

Defineix el que és vertaderament important i comença a construir a partir d'això. Tot el nostre treball ha de ser exclusiu, amb una oferta de valor en els nostres productes, servicis i accions que desenvolupem.

Busca i reconeix talents i destreses en els clients; en el sector laboral s'aprofitaran per aprofitar-se millor en el mercat; en l'àmbit personal, millorarà les relacions interpersonals mitjançant l'ús de ferramentes socials.

ENLLAÇOS D'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