

Cómo ayudar a las personas a alcanzar sus objetivos.

ABRIL 2024

Aprender coaching tiene como objetivos: diferenciar cuáles son las áreas de trabajo de un coach y cuáles no, saber cuáles son las competencias más importantes para ayudar a un cliente a identificar sus objetivos, conocer los diversos tipos de coaching, ofrecer las herramientas para que el coach tienda puentes entre una situación inicial (objetivo) y una situación final (resultados), explicar cómo se regula un coach y cómo puede acreditarse, ofrecer una metodología de trabajo.

El coaching profesional consiste en una relación profesional continuada que ayuda a obtener resultados extraordinarios en la vida, profesión, empresa o negocios de las personas. Mediante el proceso de coaching, el cliente profundiza en su conocimiento, aumenta su rendimiento y mejora su calidad de vida. En cada sesión, el cliente elige el tema de conversación mientras el coach escucha y contribuye con observaciones y preguntas. Este manual crea transparencia y motiva al cliente para actuar. El coaching acelera el avance de los objetivos del cliente, al proporcionar mayor enfoque y conciencia de sus posibilidades de elección. El coaching toma como punto de partida la situación actual del cliente y se centra en aquello que el cliente esté dispuesto a hacer para llegar a donde le gustaría estar en el futuro, siendo conscientes de que todo resultado depende de las intenciones, elecciones y acciones del cliente, respaldadas por el esfuerzo del coach y de la aplicación del método de coaching.

Tú también puedes ser coach, un área profesional que la sociedad demanda cada vez más. El coaching es una metodología de aprendizaje que ayuda a las personas a avanzar hacia sus metas, es un puente que nos permite activar una situación de cambio a través del autoconocimiento, estimulando nuevos comportamientos y actitudes para llegar a los resultados deseados. Este es un manual claro y práctico que ofrece las herramientas para quienes quieran desarrollar su carrera como coach profesional: cuáles son las premisas básicas, cuál debe ser su actitud ante un cliente, cómo formular las preguntas adecuadas y cómo gestionar la comunicación. Cuando es necesario utilizar la intuición y de qué manera se puede impulsar la acción, entre otras cuestiones.

NOVEDAD

**HABILIDADES DIRECTIVAS
COL. SOFT SKILLS**

ISBN: 9788419841865

Encuadernación: **Rústica**

Formato: **12,5 x 19 cm**

Págs: **128**

Papel: **FSC**

Categoría: **B**

Derechos: **M**

PVP: **9.57 € | 9.95 €**

IBIC: **KJS**

Palabras clave: **cliente, coaching, ventas, metodología, autoconocimiento, comunicación**



Autor:



César Piqueras vive en Valencia y es uno de los principales referentes en el desarrollo y la motivación de profesionales y directivos. Es uno de los autores mundiales más prolíficos sobre management con 25 libros publicados y a la venta, y con más de 20.000 horas de práctica trabajando con las mejores empresas en Europa y Latinoamérica. Es conferenciante internacional y CEO de Excéltitas Global, Máster MBA y Managerial Psychology por la London Metropolitan University Business School, Máster en Psicoterapia Gestalt, Máster y trainer en Programación Neuro-Lingüística e Ingeniero Técnico Industrial. Entre sus principales clientes se encuentran empresas e instituciones como Ford, Grupo Inditex, ESADE, Harley Davidson, Cambridge University Press, Mango y otras más de 1500 organizaciones que habitualmente cuentan con sus servicios como formador o conferenciante.

Redes sociales:

<https://www.tiktok.com/@cesarpiqueras> · <https://www.facebook.com/cesarpiquerasescritor/> · <https://twitter.com/cesarpiqueras>

<https://www.linkedin.com/in/cesarpiqueras/> · <https://www.instagram.com/cesarpiqueras/?hl=es> · <https://www.youtube.com/user/EXCELITAS>

Argumentos de venta y Plan de medios:

- Nueva colección «Soft Skills» de habilidades personales para mejorar en el trabajo y la vida personal.
- Existen muchos libros sobre coaching, pero no sobre cómo desarrollar la profesión de coach.
- Cada vez hay más profesionales que quieren acreditarse como coach y no saben cuáles son los pasos a seguir. Este manual lo explica. César Piqueras tiene una consolidada carrera como coach y como formador de coach.
- Nota de prensa y promoción en redes sociales

Otros libros relacionados:

