

JAVIER CARRIL

Socio Director de *Execoach*

“Potenciamos el rendimiento de las personas a través del coaching”

En marcha desde hace dos años y perfilada como una consultoría especializada en coaching y formación a directivos, *Execoach* cuenta con el aval de un equipo humano experto en coaching: coaches independientes que en 2007 decidieron unirse para emprender este proyecto empresarial común, adquiriendo con ello mayor entidad y sumando sinergias para poder asumir retos de mayor envergadura. El balance de su trayectoria es muy positivo. *Execoach* se está ganando un puesto de reconocimiento en su sector y cuenta ya con un importante volumen de PYMES, grandes empresas y multinacionales en su cartera. Hablamos con Javier Carril, uno de sus socios fundadores, para conocer cómo trabaja el coaching esta consultoría y cómo puede ayudar esta disciplina a mejorar el rendimiento de las empresas.

¿Qué aspectos, relacionados con el rendimiento, pueden trabajarse a través del coaching? ¿Qué ventajas aporta el coaching a un profesional?

El coaching consigue mejorar las habilidades directivas y de gestión de forma mucho más rápida y eficaz que cualquier otra herramienta. Puede potenciar la capacidad de comunicación, la gestión de personas, el trabajo en equipo, el liderazgo, la capacidad de negociación, así como mejorar la gestión del estrés y la optimización del tiempo.

Los beneficios principales del coaching para el profesional son la definición y el logro de objetivos, el aumento de la productividad y motivación personal y el desarrollo de competencias directivas, así como una visión más estratégica. También el directivo impulsa su creatividad y sus capacidades personales, desarrolla un plan de acción eficaz y encuentra una dirección de trabajo motivadora y coherente con los valores de su empresa. En definitiva, el coaching desarrolla el máximo potencial de un profesional.

¿Execoach ofrece tanto coaching individual como de equipos?

Sí. El coaching individual está más enfocado a desarrollar competencias directivas, mientras que el coaching de equipos busca el desarrollo de equipos de alto rendimiento, con un objetivo y dirección comunes. A través del coaching de equipos conseguimos equipos cohesionados, con una motivación, implicación y autorresponsabilidad extraordinarias.

Las empresas que nos demandan coaching son, normalmente, empresas medianas, grandes, y, por supuesto, multinacionales, aunque también trabajamos con profesionales y emprendedores de pequeñas empresas que quieren mejorar sus habilidades directivas o alcanzar niveles superiores de efectividad y crecimiento en sus negocios.

¿Qué aspectos definen su metodología?

Nuestra metodología se basa en las técnicas más avanzadas de coaching y PNL (programación neurolingüística). La formación que impartimos en habilidades directivas se basa en estas innovadoras técnicas, con el fin de desarrollar los recursos del participante. No creemos en la formación tradicional. Creemos en la formación que “toca hueso”, es decir, la que conecta con las necesidades personales del directivo. El participante es el protagonista y se convierte en co-creador de su propio proceso formativo, lo cual supone un cambio cultural

“El coaching combinado con la formación a directivos es la metodología más eficaz que puede aprovechar una empresa con el fin de retener el talento de su equipo y potenciarlo aún más.”

“Más que nunca, en tiempos de crisis una empresa necesita el coaching para ser capaz de gestionarla adecuadamente y sacar el máximo partido de las oportunidades que surjan”

absoluto respecto a la formación tradicional. En cuanto al coaching, nuestra metodología se basa en tres pilares: primero, tomar conciencia y claridad acerca de la situación presente y el objetivo a alcanzar; en segundo lugar, asumir la responsabilidad para mejorar y cambiar, y por último, poner acción para lograr el objetivo deseado.

Además del coaching, Execoach trabaja en la formación de habilidades directivas. ¿Apuestan por una combinación de ambas líneas de trabajo? ¿Se consiguen así mejores resultados?

Desde luego que sí. Según nuestra experiencia, los directivos tienen una gran carencia de conocimientos básicos en cuanto a habilidades directivas se refiere. Ni la Universidad ni los MBA resuelven este vacío que tienen los ejecutivos de hoy. Por ello, es necesario muchas veces una formación previa. Sin embargo, el siguiente paso es la aplicación de esos conocimientos.

De nuevo, nuestra experiencia nos dice que, a pesar de lo positivo de la formación, el direc-



Ángel Martínez, Rosa Cañamero y Javier Carril, socios de *Execoach*

tivo no aplica los conocimientos adquiridos porque enseguida vuelve a su rutina. El coaching le permite sin embargo reflexionar y pararse, obtener una visión más estratégica y, de esta manera, marcarse acciones prácticas de mejora en función de los conocimientos adquiridos en la formación. La unión formación+coaching, por tanto, es la combinación perfecta que hace posible que los conocimientos que el directivo ya tiene y los que incorpora a través de dicha formación se puedan aplicar realmente, a través del proceso de coaching.

El coaching integra numerosas técnicas. ¿Cuáles destacan en sus procesos? ¿Alguna especialmente novedosa?

Utilizamos un sistema previo de evaluación muy reconocido, el feedback 360°, en el que el directivo es evaluado confidencialmente por todo su entorno (jefes, pares y subordinados). En cuanto a técnicas novedosas, utilizamos la PNL, disciplina potentísima para acelerar los procesos de cambio y mejora del individuo. Otra herramienta innovadora es el shadowing, mediante la cual un coach asiste como observador de la jornada de trabajo habitual del directivo, observa cómo se comporta éste con su equipo, en las reuniones, en su día a día... y posteriormente le comunica todo aquello en lo que puede mejorar –si debe escuchar más, si es demasiado autoritario con su equipo, etc. – Es una herramienta valiosísima, dado que el coach está viendo realmente lo que sucede en lugar de escuchar la versión parcial del directivo. Esto permite un gran desarrollo posterior del ejecutivo.

¿Cómo consigue Execoach marcar la diferencia con otras empresas de su sector? ¿Además de la metodología, el valor diferencial está en su equipo humano?

Siempre el valor diferencial está en las personas. En primer lugar, somos una empresa joven y dinámica, y nuestra estructura nos define, ya que tenemos una red de formadores y coaches experimentados en todo el ámbito nacional, que nos permite acometer cualquier tipo de proyecto, sea cual sea su tamaño y complejidad. En segundo lugar, exigimos que todos los coaches de *Execoach* tengan una certificación reconocida por la International Coach Federation (ICF). algo que pocas empresas de

coaching cumplen. En este momento existe cierto intrusismo en el sector y se disfrazan con la palabra coaching procesos tradicionales de formación o consultoría.

¿En tiempos difíciles el coaching es, más que nunca, un aliado a tener en cuenta para optimizar el rendimiento de las empresas?

Por supuesto. *Execoach* tiene además la particularidad de haber nacido en 2007, cuando ya teníamos los primeros indicios de la gran crisis que padecemos. Crecer con la crisis es un auténtico reto y aprendizaje que, desde luego, transmitimos a nuestros clientes. Para nosotros la crisis es una oportunidad para crecer y desarrollarse, pero hay que tener las herramientas adecuadas para ello. Estamos convencidos de que el coaching es la disciplina más eficaz para lograr los objetivos profesionales y empresariales. Una empresa que no incorpore el coaching a su plan estratégico, en pocos años quedará obsoleta. Un directivo que no cuente con un coach también en pocos años se quedará estancado profesionalmente.

Más que nunca, una empresa necesita el coaching para abordar periodos profundos y permanentes de cambio, para gestionarlos adecuadamente y sacar el máximo partido de las oportunidades que surjan porque, sin duda, el rendimiento de una empresa es el rendimiento de sus personas y con el coaching potenciamos al máximo la productividad de estas personas.



MÁS INFORMACIÓN

San Bernardo 20, 1º

28015 Madrid

Tel. 91 701 40 42

e-mail: execoach@execoach.es

web: www.execoach.es