



CERTIFICACIÓN EN COACHING CON PNL

MANERAS DE MULTIPLICAR 10 VECES EL VALOR DE TU CITA CON TU COACH

1.- Crea la “experiencia del coaching”: Piensa cuidadosamente acerca de lo que quieres cubrir antes de que empiece tu cita. La mayoría de las citas de coaching son de entre 1 hr. y media a 2 hrs., y el coaching no es barato, así que haz que cuente cada minuto. Pregúntate a ti mismo. “Si solo pudiera en esta cita cubrir un asunto, y hacerlo que valiera la pena pagar por el la cuota de coaching de todo el mes, „¿cuál sería?”

2.- Empieza con un plato lleno: partiendo de la pregunta anterior, haz una lista, pero no de una sola cosa, sino de 3 a 5 cosas que serían de valor. Ten más cosas en tu plato de las que crees que podrías terminarte, ¡tal vez te sorprendas! Por supuesto no querrás cubrir rápidamente algo importante.

Algunas cuestiones toman tiempo; tal vez solo cubras uno o dos asuntos, sólo asegúrate de que sean importantes.

3.- Lo primero es lo primero: una manera de ver tu cita para hacer que el tiempo y el dinero invertido en ella vale la pena, es el priorizar lo que quieres cubrir. Las citas de coaching no son el mejor lugar para reservar lo mejor para el final. Pon el asunto más importante al inicio de tu lista. De esta manera, aún cuando sea único que tengas tiempo de cubrir, la cita habrá valido la pena.

4.- Haz solicitudes claras: una vez que tengas tu lista y la prioridad, escribe que solicitudes tienes para el coaching en un par de enunciados cortos y claros. Por ejemplo, vamos a decir que tu tema prioritario es, “¿como puedo hacer a mi negocio más rentable en los próximos

60 días?” pregúntate, “¿ cómo puedo hacer que mi coach me apoye en esto?”
¿Quieres tener lluvia de ideas, desarrollar las ideas que ya tienes hablándolas y revisándolas, obtener información sobre más recursos por parte de tu coach, etc.?

5.- Prepara tu estado mental : tómate unos minutos extras antes de tu cita para prepararte mentalmente , en lugar de lanzarte a tu cita en un día además bastante completo. En palabras de un cliente: “agenda mi cita de coaching en mi calendario, y además agenda de 15 a 30 minutos antes para tiempo de preparación. De ésta manera me aseguro de poder cosechar todos los beneficios. Probablemente tome un pequeño paseo y piense, tal vez solo revise mi hoja de preparación, lo que sea. Me aseguro de tomarme el tiempo para “cambiar las velocidades” de mi día generalmente muy ocupado. Esto realmente paga grandes dividendos”.

6.- Córtales a la platica: Mantén la “plática” al mínimo. Yo disfruto platicar con mi propio coach, pero no sé si esto implica la mitad de mi cita. Eso no es por lo que estoy pagando. Ahora, que si para esto le pagas a tu coach, eso está perfecto, sólo date cuenta de que podrías tener una amistad menos costosa de lo que ésta necesita ser. Plática con los amigos que no te cobran por ello. Habla de negocios con tu coach.



CERTIFICACIÓN EN COACHING CON PNL

7.- Adelanta la historia: maneja la mayor cantidad de información referente a ti antes de la cita. Esta es una de las herramientas de mayor beneficio de la hoja de preparación.

8.- Se 100% responsable: toma completa responsabilidad por el coaching. No contrates a un coach para que él haga tu trabajo. No esperes que él “ te haga coaching”. Una manera saludable de ver al coaching es haciéndote 100% responsable por la manera en que se desenvuelve la relación y que beneficio obtienes de cada cita. Esto no quiere decir que debes seguir trabajando con un coach si la alianza no esta resultando para ti. En tomar la responsabilidad al 100% puede incluir el financiar la relación con tu coach, encontrar otro o tomar un pequeño receso del proceso del coaching.

9.- Entrena a tu coach : retroalimenta regularmente a tu coach para que éste sepa que es lo más valioso para ti, o que funcione mejor, de tal forma que él pueda ofrecerte el mayor provecho. También hazle saber que no esta funcionando o que no tiene tanto valor para ti, aunque no te tomará mucho tiempo reconocer que algunas citas resultan muy poderosas y otras no lo son tanto. Evalúa qué las hizo diferentes, y entrena tu coach.

10.- Interroga y analiza: tómate un momento después de tú cita para hacer algunas anotaciones sobre los descubrimientos, insights o temas que se exploraron durante la cita. Puedes anotar estos comentarios a espaldas de la hoja de preparación. Evalúa lo que obtuviste en la cita.De:

¿Cómo deseo emplear mi tiempo hoy?

Reportando (responsabilidad, indagar):



CERTIFICACIÓN EN COACHING CON PNL

Celebraciones, tomas de conciencia, retos, oportunidades:

Diseñar una alianza:

¿De qué deseo ser responsable?

PREGUNTAS PARA TI MISMO:

¿ Quiero comprometerme a hacer cambios en mi vida?

¿Quiero comprometerme de aquí en adelante a pedir lo que quiero y a darle forma a una relación de coaching que me apoye?

¿Qué balance espero entre lo prescriptivo (listas, tareas, cosas que hacer, etc.) o lo no prescriptivo (Mi agenda) del coaching?

Después de hablar con un coach.

¿ Me siento muy confiado en las habilidades de este coach?

¿ Es éste el coach apropiado para mí? ¿ Somos una buena pareja?

¿ Quiero hablar con otros coaches recomendados?