

Seminario: Coaching en Empresas Familiares



Incluido en el itinerario formativo para empresas familiares

Como consecuencia del cambio de ritmo que se produce cada día en el mundo de los negocios, aparecen conceptos nuevos en la gestión a los que las empresas familiares se deben adaptar de manera muy especial. La gestión de factores como los conflictos y acuerdos familiares, los protocolos, los Consejos familiares o la sucesión, resulta absolutamente fundamental para el éxito futuro de este tipo de Organizaciones.

Por otra parte, las creencias y conceptos han cambiado también en el ámbito de las relaciones personales, empresariales e incluso familiares. Las personas, a nivel individual, son ahora más responsables de la gestión de su propio desarrollo y del avance de su carrera profesional y tratan de combinar su evolución profesional con la gestión positiva de sus lazos familiares, aspectos ambos que interaccionan en muchas ocasiones.

A través del Coaching, los Coaches trabajan las empresas familiares y, en especial, con sus propietarios, directivos y personas relacionadas en definir qué es lo que realmente quieren conseguir y les apoyan para conseguirlo. Llegar al estado deseado comienza con clarificar los valores, de manera que las decisiones y las actuaciones sean consistentes con ellos. La adecuada gestión de los elementos racionales, de los factores emocionales y de las interrelaciones entre los diferentes agentes involucrados constituye el resto del proceso para conseguir una situación general más equilibrada, y orientada a resultados.

Objetivos

- Clarificar el concepto de Coaching y sus posibles aplicaciones en Empresas Familiares
- Conocer las fases para la puesta en marcha de un proceso de Coaching corporativo
- Describir los beneficios potenciales del coaching en situaciones específicas de las empresas familiares: Consejo Familiar, Protocolos, Sucesión, etc.
- Dotar a los asistentes de unas primeras herramientas de coaching de aplicación inmediata en sus organizaciones familiares.

Dirigido a

- Empresarios, gerentes y otros cargos de responsabilidad de empresas familiares
- Personal vinculado directa o indirectamente con la gestión de empresas familiares

Contenido

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ○ ¿QUÉ ES EL COACHING? <ul style="list-style-type: none"> ● Concepto de coaching ● Tipos de coaching ● El coaching en el ámbito de la empresa familiar ○ ¿PARA QUÉ EL COACHING EN LA EMPRESA FAMILIAR? <ul style="list-style-type: none"> ● Interferencias entre familia y trabajo. Conciliación ● Intereses individuales, familiares y empresariales. Roles familiares y profesionales ● Etapas del crecimiento empresarial ● Gestión del Cambio y crecimiento ● Objetivos y Planificación Estratégica ● Protocolos y Sucesión ○ ¿CÓMO SE PONE EN MARCHA UN PROYECTO DE COACHING? <ul style="list-style-type: none"> ● Definición de objetivos y alcance del proceso de coaching ● Identificación de agentes implicados | <ul style="list-style-type: none"> ● Evaluación y diagnóstico ● Sesiones de coaching y feed - back ● Resultados obtenidos ○ ¿QUÉ ASPECTOS SE ABORDAN EN EL COACHING DE EMPRESAS FAMILIARES? <ul style="list-style-type: none"> ● Habilidades de comunicación, persuasión y relaciones ● Liderazgo ● Gestión de conflictos ● Conciliación de la vida empresarial y familiar ● Gestión del tiempo ● Gestión y resultados del negocio <p>EL COACHING EN LA PRÁCTICA: LA CONVERSACIÓN COMO EJE PRINCIPAL DEL PROCESO DE COACHING</p> |
|---|---|

Duración

La duración de esta acción formativa es de **4 horas**.

Metodología y Documentación del Curso

- Exposición participativa de los elementos teóricos.
- Casos prácticos.
- Herramientas de Auto-diagnóstico

Formador

José Ramón Luna Cerdán – Socio Director de Proinvenio. Coach Ejecutivo y Corporativo. Facilitador

José Ramón Luna es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, con una amplia formación de posgrado en Dirección de Empresas, Recursos Humanos, Calidad y Organización.

Desde el comienzo de su actividad profesional, hace ya veinte años, ha desempeñado diversas funciones relacionadas con la venta, el marketing, la dirección de personas y la formación.

En la actualidad, es Socio Director de Proinvenio, empresa de consultoría en los ámbitos de la calidad, la organización, los recursos humanos y el medio ambiente. Como consultor, participa directamente en la ejecución de distintos proyectos tanto en entidades públicas como privadas e imparte, de forma continuada, seminarios y talleres,



para personas de distintos niveles en las organizaciones, sobre gestión de la calidad, comunicación, presentaciones, liderazgo, motivación, innovación, ventas y negociación. Por otra parte, colabora con diversas asociaciones y universidades como conferenciante habitual y ha escrito el libro “Gestión de la Calidad en las Fundaciones”, editado por la AEF.

Algunos clientes de Proinvenio son Seguros Ocaso, Avalmadrid, MAPFRE RE, Laboratorios Arkochim, Hospital de Móstoles, Hospital de la Cruz Roja, Comunidad de Madrid, Diputación Provincial de Ávila, Cámara de Comercio de Madrid, CEIM – CEOE, Asociación de Jóvenes Empresarios, Asociación Española de Fundaciones, etc... Con todos ellos se desarrollan interesantes proyectos orientados al “crecimiento y el desarrollo, tanto profesional como empresarial de las personas y las organizaciones”.

Su inquietud por el desarrollo de las personas y su verdadera vocación por la comunicación interpersonal, le llevó a introducirse en el ámbito del Coaching, formándose en el proceso de Coaching y profundizando en el aprendizaje del Coaching Ejecutivo. En la actualidad es Coach Personal, Ejecutivo y Facilitador, fundador de Desafío Coaching, miembro de la IAC y Gold Supporter de Coachville USA, combinando su actividad empresarial con su ejercicio como Coach.

“Después de años trabajando cara a cara con personas de diversos perfiles profesionales, me he dado cuenta de que hay unos elementos comunes en todos nosotros: todos tenemos unas capacidades, creencias y valores determinados y todos buscamos desarrollarnos. La diferencia básica entre las personas es que las capacidades, creencias y valores no son las mismas y nuestros objetivos de desarrollo tampoco. A través del coaching podemos aprovechar al máximo nuestras capacidades y clarificar nuestras creencias y valores para conseguir unos resultados extraordinarios tanto en el terreno personal como profesional”.

