

**Publicado : 29/11/2006**

## **Necesito un Coach ?**

De la misma manera en que no podemos imaginarnos a un deportista profesional sin un coach, aún nos resulta difícil imaginarnos a un empresario o profesional siendo asistido por uno. Sin embargo, podemos entender que muchas veces nos resulta difícil vernos a nosotros mismos en acción y por esta misma razón es que ningún deportista que desee competir para ganar, se privaría de contar con un coach personal.

Afortunadamente, en la Argentina, el Coaching Ontológico esta siendo aplicado cada vez en mayor cantidad de organizaciones. Aquellos empresarios que deciden comenzar a trabajar con un coach, ya sea para diseñar el futuro de su empresa, el suyo personal o bien para asistir a grupos de trabajo, se transforma rápidamente en una ventaja competitiva para la organización.

De las muchas áreas en las que se puede aplicar esta disciplina, vengo observando que las que mayor demanda esta teniendo es la de las ventas y atención al cliente.

En el caso de las ventas, ¿Que ocurre habitualmente con los vendedores cuando no llegan a cumplir sus objetivos? En la mejor de las posibilidades, se los envía a aprender técnicas de venta, pero en la mayoría de los casos no es suficiente.

De manera desafortunada, el método de evaluación continua de los empleados limita a que el gerente/jefe compare los resultados obtenidos por el vendedor vs. los objetivos que se plantearon oportunamente y en ese punto es donde reside la ineficacia, no hay espacio para el aprendizaje, solo para la comparación.

El empleado intentara justificar porque no se llevo a los objetivos acordados mientras que el jefe se limitará a decir lo lejos que su colaborador se quedó de los objetivos.

En estos casos la incorporación del Coaching Ontológico en el equipo de ventas permite dar una nueva mirada práctica, en la cual se asistirá a los vendedores a identificar las necesidades del cliente, utilizar adecuadamente las preguntas, negociar no por posiciones sino por intereses, dominar inteligentemente las emociones, presentar soluciones de una manera que los diferencie de la competencia.

Este tema se convierte, en una de las piezas mas importantes de la organización, donde las empresas actuales no solo deben mantenerse

competitivas en su nicho, intentar vender sus productos y ampliar mercados, sino también mantener y reclutar personal calificado.

Algunas preguntas que suelen hacerse : ¿Cómo saber qué departamentos precisan asistencia de un coach?¿Cómo desarrollar las competencias de los empleados? ¿Cuáles son las personas de la empresa que pueden ser integradas a este tipo de programas?

El primer paso, es diseñar de manera conjunta entre la organización y el coach un programa que permita incrementar la eficacia de la empresa, integrándolo entre las responsabilidades prioritarias de sus directivos. Quienes dirigen a la empresa sientan que la implementación de este tipo de entrenamientos forman parte de la estrategia para posicionarla en un lugar destacado y que el cambio los incluye a ellos también.

Recordando que la empresa deberá tener claramente diseñados sus procedimientos y sistemas, de forma que faciliten la ejecución de los procesos de coaching.

**Las cosas no suceden en este mundo, se provocan.**  
**Hays**

**Mariano Vazquez**  
Coach Ontológico Profesional  
Director Intercoach  
[mvazquez@intercoach.com.ar](mailto:mvazquez@intercoach.com.ar)