

4.9

Comentarios (7)

Josep Gendra Hom_Psicólogo Coach

Barcelona, España

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Catalán, Español, Francés, Inglés, Italiano

Áreas de conocimiento

NEUROTECNICAS DE VENTA, GESTION DEL CAMBIO EN EQUIPOS, COMUNICACION CON CLIENTES, GESTION DE CONFLICTOS, LIDERAZGO Y EQUIPOS, MOTIVACION PARA PASAR A ACCION, HABLAR EN PUBLICO, GESTION DE EQUIPOS COMERCIALES, INTELIGENCIA EMOCIONAL/SOCIAL, SESGOS COGNITIVOS Y CREENCIAS, ADMINSTRACION DEL TIEMPO.

Descripción del perfil

He podido desarrollar mi carrera profesional siempre enfocado en mi propósito y pasión: el desarrollo y crecimiento de las personas y los profesionales de las empresas. Me he especializado en el desarrollo profesional de las personas individualmente y la Gestión de Equipos de Alto Rendimiento, cualquiera que sea su cometido. Siempre a través de la Psicología Humanista, el Coaching y la Neurociencia. He tenido la fortuna de trabajar y liderar excelentes proyectos multidisciplinares y estratégicos, lo que me ha permitido conseguir gran experiencia y conocimiento de la mayoría de sectores económicos. Me he ocupado siempre de las Áreas de Desarrollo de Negocio y del Desarrollo de sus Personas como Profesionales.

Conferencias, Cursos o Talleres

HABILIDADES COMUNICATIVAS EN DEMANDAS y ASERTIVIDAD

Flexible

OBJETIVO Se trata de un Taller práctico para fomentar la Comunicación eficiente y eficaz tanto a nivel personal como profesional con Clientes y Colaboradores. Se trata de buscar y encontrar las fortalezas y aspectos de mejora comunicativa en todos los ámbitos de actuación como profesional: la gestión de servicios, la atención al cliente, la promoción comercial como prospección de nuevos leads, la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio, las técnicas de la venta en entrevistas personales, la gestión de la negociación profesional y las demandas con socios, colaboradores, proveedores, clientes y empleados. RESULTADOS Cada asistente marcará su propio ritmo de aprendizaje y cambio personal, haciéndose cargo íntimamente de sus avances, si realmente los quiere afrontar, siendo de su entera y única responsabilidad alcanzar sus resultados que libremente se marque. Por ello, se trata de potenciar las propias capacidades personales de comunicación y el cambio hacia nuevas habilidades necesarias. En definitiva, este Taller te ayudará a alcanzar el éxito como Profesional a través de la interiorización de los conceptos teóricos de la Comunicación transformadora y el cambio en tus habilidades comunicativas a través de la mejora de tu auto-concepto, tu auto-imagen, tu auto-conciencia, tu auto-estima y tu

inteligencia emocional.

DESARROLLO DE NEGOCIO: GESTIÓN DE EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

Flexible

OBJETIVO En este Taller vamos a transmitir y a comprender la esencia del trabajo en equipo y cómo hacer que un grupo de personas y profesionales que trabajan juntos, alcancen su más alto grado de rendimiento. No se trata sólo de proporcionar bienestar a las personas, que también, sino sobretodo de aportar las herramientas y las claves prácticas para que la empresa funcione óptimamente, se alcancen los objetivos establecidos y se consigan los resultados que se propongan por parte de las personas que conforman la organización. RESULTADOS Se trata de potenciar las propias capacidades personales de liderazgo, comunicación y gestión del cambio hacia nuevas habilidades necesarias para el trabajo eficaz y eficiente en equipo. Cada asistente marcará su propio ritmo de aprendizaje y cambio personal, haciéndose cargo íntimamente de sus avances, si realmente los quiere afrontar, siendo de su entera y única responsabilidad alcanzar sus resultados que libremente se marque. Por ello y en definitiva, este Taller te ayudará a alcanzar el éxito como empresario y/o directivo a través de la interiorización de los conceptos esenciales del Liderazgo y la Gestión de Equipos, con la práctica y mejora de tus habilidades personales y profesionales, en beneficio de la organización empresarial. INFORMACIÓN ADICIONAL Se trata de un Taller práctico para profesionales –empresarios, directivos, socios- que gestionan equipos de personas, no importa el número: equipos de 2 hasta “n” personas. ¡Descubre los secretos de los equipos de Alto Rendimiento y aplícalos a tu trabajo! Sin fórmulas mágicas ni café para todos. Por lo tanto, es una acción formativa que requiere una alta implicación por parte del alumno en su compromiso individual de

mejora. Se trabajará desde el respeto mutuo, la comprensión y la total libertad tanto de expresión como de colaboración para compartir pensamientos, sentimientos y emociones. ¡Se trata de aprender en equipo!

INTELIGENCIA EMOCIONAL PARA EL LIDERAZGO PERSONAL

Flexible

Está demostrado por los descubrimientos de la Neurociencia de los últimos años, que uno de los factores de éxito profesional es la correcta regulación emocional. Desde la Inteligencia Tradicional no podemos crecer porque nos viene dada por nuestros genes de nacimiento. Sin embargo, la Inteligencia Emocional nos permite aprender, crecer, ser mejores cada día y ganar bienestar emocional, a la par que contribuye a nuestros éxitos profesionales, nuestros anhelos, nuestro cumplimiento de objetivos y a nuestra etabilidad personal. ¿Sabes como reconocer tus emociones? ¿cómo te afectan en el seno de tu trabajo? ¿las emociones te embargan y afectan a la buena marcha de tu negocio o de tu trabajo? LA PROPUESTA DE ESTE TALLER ES APRENDER A TOMAR CONCIENCIA DE NUESTRA INTELIGENCIA EMOCIONAL… ¡Y A REGULARNOS PARA EL ÉXITO! Desde la Neurociencia y el Auto-conocimiento, exploraremos juntos los siguientes apartados: - De la Inteligencia del CI a la Inteligencia Emocional - Psicofisiología de las Emociones - Evolución de las Emociones en las personas y

profesionales - Tratando con las Emociones Básicas: el Miedo, la Culpa, la Tristeza, la Rabia y la Alegría - Regular no es Controlar - Plan de Acción personal

MOTIVACIÓN PARA PASAR A LA ACCIÓN

Flexible

OBJETIVO Se trata de un Taller práctico para fomentar la motivación propia y la de los demás a través del propio descubrimiento de los factores motivacionales intrínsecos... o pedaleas o te caes… es necesario estar siempre en movimiento para innovar, cambiar, adaptarse, crecer… LA PROPUESTA DE ESTE TALLER ES PREGUNTARNOS… ¡Y CONSEGUIR LAS PROPIAS RESPUESTAS! 1. DESDE EL AUTOCONOCIMIENTO:: ¿por qué y para qué tomo las decisiones que tomo día a día en mi negocio?; ¿realmente tomo decisiones? ¿soy proactivo o reactivo?; ¿cómo soy capaz de solucionar problemas y conflictos?; ¿cómo afecta a mi negocio mi forma de pensar, de sentir, de relacionarme con empleados, clientes y colegas? 2. DESDE EL HÁBITO DE HACER COSAS: ¿Estoy haciendo en mi negocio lo que debo o debería hacer según mis Valores, Principios y Creencias?; ¿Puedo ser mejor en mi negocio -comparado conmigo mismo- a pesar de todo?; ¿Estoy instalado en una Zona de Confort que es aparentemente buena pero que a medio y largo plazo me consumirá profesional y

personalmente?; ¿Para qué separar el ámbito profesional del personal?; ¿Qué puedo hacer para disfrutar de mi trabajo y de mi negocio? 3. CONSIGUIENDO CAMBIAR LO QUE QUIERO CAMBIAR: PASAR A LA ACCIÓN

HABILIDADES PARA EL LIDERAZGO DE PERSONAS

Flexible

PRESENTACIÓN Pretendemos dar las claves del cambio que te permitirán pasar de ser el “jefe” a ser el Líder de tu Equipo. ¿Somos conscientes de la extraordinaria responsabilidad que tenemos al liderar a las personas en nuestras organizaciones? La propuesta de este taller es aprender las claves del éxito del liderazgo para poder hacer que las personas sean excelentes profesionales ¡para el éxito de tu empresa! Las personas con hábitos de efectividad son las piedras angulares para formar organizaciones altamente efectivas. Es por esta razón que el desarrollo de estos hábitos en el nivel personal constituye la base para la efectividad organizacional. Tom Morell

(en el Prólogo a “Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva” de Stephen R. Covey)

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Flexible

El conflicto es una situación en la que dos o más personas con intereses contrapuestos entran en confrontación, oposición o emprenden acciones mutuamente antagonistas, con el objetivo de neutralizar, dañar o eliminar a la parte rival, incluso cuando tal confrontación sea verbal, para lograr así la consecución de los objetivos que motivaron dicha confrontación. Por su condición a menudo extrema o por lo menos confrontacional en relación a objetivos considerados de importancia o incluso urgencia (valores, estatus, poder, recursos escasos) el conflicto genera problemas, tanto a los directamente envueltos, como a otras personas. Según Wikipedia. ¿Sabes como resolverlos? ¿cómo te afectan los conflictos en el seno de tu equipo? ¿los conflictos afectan a la buena marcha de tu negocio? LA PROPUESTA DE ESTE TALLER ES APRENDER A RESOLVER LOS CONFLICTOS… ¡PARA SIEMPRE! Con la metodología emanante de la disciplinas de la Psicología Humanista y la Psicología Positiva, la Neurociencia y el Coaching, hemos creado este taller que, mediante unos sencillos pasos, te permitirá

colaborar y ser clave en la resolución de los conflictos propios y los de tu equipo.

5 TÉCNICAS (CASI) INFALIBLES DE NEURO-VENTA

Flexible

Se trata de que los y las profesionales con actividad de venta a Clientes podáis seguir avanzando en las nuevas Técnicas de Venta Consultiva y consolidéis Conocimientos, Habilidades y Actitudes desde los últimos avances en Neurociencia. Conseguirás la plena implicación y compromiso de tus clientes en la resolución de sus posibles problemas y necesidades desde el ámbito emocional. Alcanzarás el nivel óptimo de práctica que te permitirá

asesorar convenientemente a tu Cliente y hallarás las habilidades para cerrar la venta de forma sólida, con fidelización del Cliente desde el primer momento y te convertirás en su asesor de confianza para (casi) siempre.

LA GESTIÓN DEL CAMBIO EN LAS ORGANIZACIONES

Flexible

El tiempo y los acontecimientos corren deprisa. El mundo cambia, nuestro entorno cambia... El Mercado cambia y cada vez lo hace más deprisa… ¡y los Clientes con él! En el fondo ya no se trata de cómo me adapto a los Clientes, a la Legislación, a las Tecnologías, a las exigencias del mercado o al cambio de procesos… El reto hoy es saber cómo generar el Cambio. Se trata de cambiar en el cambio por voluntad propia y no por obligación. En este Taller trabajaremos todo aquello que necesitamos saber sobre el Cambio: el propio y el de nuestros equipos. También desde la Neurociencia descubriremos de qué forma nuestro cerebro nos ayuda o nos pone trabas en el cambio, o cómo podemos ayudar a cambiar a las personas de nuestro entorno, ya sean Clientes, Empleados o Compañeros de trabajo. Este camino de Cambio Personal y Profesional lo recorreremos a través de “Los 7 Amigos del Cambio” y conoceremos de primera mano cuáles son los factores que intervienen en un Cambio Organizacional Complejo. RESULTADOS Se trata de hallar el camino del Cambio de la mejor manera posible y saber vencer los peores miedos, saltar las barreras más altas y saber decidir cuál es el mejor camino a seguir. Cambio es Toma de Decisiones y este Taller te ayudará a hacerlo desde tus Conocimientos, Habilidades y Actitudes: “Renovarse o Morir”. Según Darwin, “no son las especies más fuertes las que sobreviven, sino las que mejor saben adaptarse al cambio en su entorno”. > INFORMACIÓN ADICIONAL ¡Descubre los secretos del Cambio y las palancas para conseguirlo sin miedo! Aunque no hay fórmulas mágicas ni café para todos... Por lo tanto, es una acción formativa que requiere una alta implicación por parte del alumno en su compromiso individual de mejora. Se trabajará desde el respeto mutuo, la comprensión y la total libertad tanto de expresión como de colaboración para compartir pensamientos, sentimientos y emociones. ¡Se trata de aprendizaje

colaborativo!

LOS SESGOS COGNITIVOS (O CÓMO VIVIR CON CONCIENCIA PLENA)

Flexible

¿Cuántas veces has tomado decisiones desde el “esto es así y punto”? ¿en qué ocasiones pre-juzgas a un Cliente desde tus propios prejuicios de ideas aparentemente inamovibles por ser verdades inquebrantables? ¿cuál fue la última vez que te dirigiste a un colaborador de tu equipo con aquello de “se lo voy a explicar desde mi propia experiencia para dar ejemplo”? Y ¿cuántas veces todo eso te ha salido mal o no se han cumplido tus expectativas? Las distorsiones o sesgos cognitivos son situaciones del pensamiento que el ser humano utiliza constantemente para interpretar la realidad de forma irreal y están basadas en procesos emocionales en vez de racionales, así como en creencias irreales firmes. Son hábitos de pensamiento que a menudo, y entre otras cosas, son armas que disparamos hacia nuestra autoestima... Pero, ¿cómo repercute todo ello en nuestro desarrollo personal y profesional? ¿cómo afecta a las personas que lideramos en nuestros equipos de trabajo? El psicólogo Albert Ellis en el siglo pasado señaló que las distorsiones cognitivas son las que determinan las creencias mal-adaptativas que producen perturbación en las personas y se han relacionado con los fallos en el manejo de los procesos de información, vinculándolo a las alteraciones del pensamiento crítico. Por lo tanto, estas percepciones y pensamientos distorsionados que realizamos acerca de nosotros mismos, de las personas que nos rodean, de nuestros empleados o compañer@s de trabajo, de nuestro entorno, del mundo y del futuro, nos pueden llevar a desarrollar estados de ánimo disfuncionales como fobias, depresión, problemas de autoestima, obsesividad, continuos conflictos con los demás y falta de confianza por parte de nuestros Clientes. RESULTADOS Al ser un sesgo cognitivo un fenómeno psicológico involuntario que distorsiona el procesamiento de la información, se convierte en comportamientos inconscientes que nos condicionan al intentar analizar la realidad. En este Taller

tomaremos conciencia de los Sesgos Cognitivos más comunes y aprenderemos a manejarlos de forma óptima, para nuestro bienestar, el de las personas que nos rodean y el de nuestros Clientes.

LA ADMINISTRACION DEL TIEMPO

Flexible

¿Qué entendemos por Gestión del Tiempo? ¿y si lo administramos? ¿sabemos decir que no asertivamente? ¿somos capaces de dejar de procrastinar? ¿Necesitamos que alguien nos diga cómo organizar nuestra Agenda? Los cursos típicos y tópicos sobre la Gestión del Tiempo se han dedicado siempre a dar consejos y recetas para organizar adecuadamente la Agenda, con promesas de que todo se puede llevar a cabo, sin dejar nada en el tintero, a modo de varita mágica para organizarse y planificarse convenientemente. Con este Curso poco convencional, tomaremos conciencia de que todos esos cursos suelen ser efímeros ya que al cabo de poco, se abandona lo aprendido y de nuevo uno siente que no puede gestionar su tiempo… Este Curso de Administración del Tiempo, en realidad, pretende ayudarte a organizar tu vida, tanto personal como profesionalmente, a saber que puedes controlar lo controlable, a descubrir lo que es importante y lo que es urgente, a tomar conciencia que, en nuestro trabajo diario, podemos llegar a todo si sabemos cómo. Y lo más importante: sabrás encontrar el bienestar en el trabajo bien hecho y a tiempo, con coherencia personal y profesional; que lo que decimos, lo que pensamos y lo que sentimos estén en armonía. Administrar el Tiempo es sentirse bien con uno mismo, alcanzar el bienestar personal y profesional. Con este Curso cada alumno aprende a cambiar Actitudes para mejorar en sus Conocimientos y en sus Habilidades, a todos los niveles y sin estándares, sin recetas, sin consejos… Sin café

para todos sino a la medida de cada cual.

CÓMO LIDIAR CON TU EGO Y EL DE TUS CLIENTES

Sin especificar

Con este tema, entramos en el mundo de nuestro Ego y de nuestra Esencia. Tratamos el Autoconocimiento como primer paso para conectar con nuestro verdadero Yo, sin capas de cebolla y sin disfraces. Buscamos que nuestra esencia salga a relucir para nuestro Crecimiento Personal, Profesional y para nuestro propio bienestar. Veremos herramientas sencillas y útiles para trabajar y segur aprendiendo. Además, aprenderemos a gestionar el

Ego de los demás para vender más y mejor, para liderar a las personas en nuestros equipos y para crear un impacto positivo en la vida de los demás, desde nuestra M.P.S. (Marca Personal Esencial).

EL ENEAGRAMA, DEL EGO A LA ESENCIA: UNA HERRAMIENTA PARA TU CRECIMIENTO PERSONAL Y PROFESIONAL

Flexible

El Eneagrama es una herramienta de autoconocimiento y de crecimiento, tanto Personal como Profesional. No solamente es un cuestionario que te indica tus rasgos de Personalidad sino que, adicionalmente, constituye una herramienta práctica para mejorar, cambiar y crecer a nivel personal y profesional. Y además ¡es muy divertido!

LAS 5 EMOCIONES BÁSICAS Y SU IMPLICACION EN VENTAS Y LIDERAZGO

Flexible

¿Quieres entrar en el mundo de las emociones? ¿quieres saber cómo influyen en las ventas y el liderazgo? ¿quieres influir positivamente en los demás? Si es que sí, entonces este programa formativo es para ti y tu equipo. Con esta formación "agile" en Inteligencia Emocional y Social, podrás lograr todos los cambios que te propongas a nivel relacional en tu ámbito profesional. Contriibuiré al éxito de tu negocio a través de la eficiencia que la Neurociencia nos aporta en materia de emociones.

Experiencias

Responsable de Formación de Negocio

Reale Seguros

2012 - Actual

Psicólogo | Coach | Formador

COACH&GROW

2020 - Actual

Director Gerente/Dirección de Servicios Colegiales y Formación

Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona

2004 - 2007

Director Comercial Territorial y Subdirector General

Reale Seguros

2007 - 2012

Director Comercial/Desarrollo de Negocio

Corral Correduría de Seguros

2003 - 2004

Director de Promoción Comercial, Marketing y RR.HH.

Imperio Seguros

1997 - 2003

Director de Sucursal/Desarrollo de Negocio

Generali Seguros

1989 - 1997

Estudios

POSTGRADO EN TERAPIA RACIONAL-EMOTIVA CONDUCTUAL

INSTITUT RET BARCELONA-DR. ALBERT ELLIS INSTITUTE NY

2020

POSTGRADO EN INTELIGENCIA EMOCIONAL

FUNDARES COACHING&BUSINESS-UNIVERSITAT CENTRAL DE CATALUNYA

2019

POSTGRADO ESPECIALIZACIÓN EN DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS

UNIVERSIDAD EUROPEA MIGUEL DE CERVANTES

2018

CURSO DE NEUROCIENCIA PARA COACHES

INTERNATIONAL COACHING FEDERATION

2018

CURSO DE COACHING COMERCIAL

CÁMARA INTERNACIONAL DE EMPRESARIOS DE BARCELONA

2017

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN COACHING DE EQUIPOS

INTERNATIONAL COACHING COMUNITY

2016

MASTER EN COACHING Y LIDERAZGO PERSONAL

INSTITUT GOMÀ/UNIVERSIDAD DE BARCELONA

2011

CURSO DE MARKETING RELACIONAL

ESADE

2000

LICENCIADO EN PSICOLOGÍA DE LA EDUCACIÓN

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BARCELONA

1987

Artículos

MOTIVACION PARA PASAR A LA ACCION

1. DESDE EL AUTOCONOCIMIENTO:: ¿por qué y para qué tomo las decisiones que tomo día a día en mi negocio?; ¿realmente tomo decisiones? ¿soy proactivo o reactivo?; ¿cómo soy capaz de solucionar problemas y conflictos?; ¿cómo afecta a mi negocio mi forma de pensar, de sentir, de relacionarme con empleados, clientes y colegas? 2. DESDE EL HÁBITO DE HACER COSAS: ¿Estoy haciendo en mi negocio lo que debo o debería hacer según mis Valores, Principios y Creencias?; ¿Puedo ser mejor en mi negocio -comparado conmigo mismo- a pesar de todo?; ¿Estoy instalado en una Zona de Confort que es aparentemente buena pero que a medio y largo plazo me consumirá profesional y personalmente?; ¿Para qué separar el ámbito profesional del personal?; ¿Qué puedo hacer para disfrutar de mi trabajo y de mi negocio? 3. CONSIGUIENDO CAMBIAR LO QUE

QUIERO CAMBIAR: PASAR A LA ACCIÓN

Estrategias de venta en Seguros, ¿cuál es la mejor opción?

En el año 2011 y refiriéndose a los tiempos de incertidumbre por la crisis actual, Bob Whitman 1 escribió: “Ahora, la respuesta es menos. Hacer menos que la competencia, para vencerla. En lugar de hacer más, intente hacer

menos. En otras palabras, hacer más de lo que realmente importa a los clientes, y menos de lo que no”.

EL CORREDOR DE SEGUROS: EMPRESARIO Y EMPRENDEDOR ¿Estamos en un Paradigma de Cambio o en un Cambio de Paradigma?

Las personas abordamos los problemas de muy diversas formas cuando, en realidad, la casuística es la misma. Entonces, ¿cómo explicamos el talento, el éxito, la eficacia y la eficiencia de algunos profesionales?, ¿cómo explicar el bienestar de unos frente al malestar de otros? La diferencia está en la Actitud puesto que los Conocimientos y las Habilidades se suponen que son uniformes en la mayoría de nosotros. De hecho, las escuelas de

negocios ya se encargan de esa uniformidad en el aprendizaje y en la orientación al logro de nuestros jóvenes, y no tan jóvenes, estudiantes.

LA GESTION DEL CAMBIO

La globalización y la internacionalización de los mercados, junto con los constantes avances tecnológicos, han hecho que las organizaciones requieran tomarse muy en serio aquello de “renovarse o morir”. Para afrontar

exitosamente este entorno empresarial oscilante y flexible se hace necesaria una correcta aplicación de lo que se llama “gestión del cambio organizacional”.

¿PROPÓSITOS DE CAMBIO CON EL NUEVO AÑO? DESCUBRE AQUÍ A LOS 7 AMIGOS DE VIAJE QUE NECESITAS Y NO SON LOS QUE CREES…

Con el nuevo año, casi todas las personas nos hacemos propósitos de cambio, de mejoras, de alcanzar unas metas, de dirigirnos a un objetivo, de conseguir nuevos hábitos o de eliminar otros que ya no nos sirven… y el sector asegurador no es ajeno a ello. Los Directivos y Mediadores de Seguros enfocan también sus organizaciones para adaptarse al propósito de cambio empresarial que sea necesario. Sin embargo, a menudo, se quedan en eso: propósitos de cambio sin más. Al no alcanzar esas metas, nos frustramos, nos enfadamos y nos decimos con insana resignación que el año que viene sí será el definitivo. Nos dejamos llevar por la corriente del río que

es el paso del tiempo, día tras día, sin tener sensación de control ni sobre nuestros comportamientos, ni sobre los resultados empresariales ni, en definitiva, sobre nuestras vidas. Y así van pasando los años…

Innovación en la Gestión de Personas ¿y qué más?

En diferentes momentos he escrito sobre la innovación y las nuevas tendencias en Formación a través de diferentes formatos: presencial vs. e-learning y, dentro de esta modalidad, la Gamificación, el Storytelling, la Emotécnica, el Fast-Writing, las e-mail pills, los e-book animados, los cómics, los videos con avatares, los webinars o el formato Challenger para retarse entre alumnos…

COACHING ES COACHING O LA RELACIÓN DEL AUTÉNTICO MEDIADOR CON SU CLIENTE

Hace algunas semanas cayó en mis manos, casualmente, la Tesis Doctoral de Dª María Engracia Duarte Maria dos Santos de Mendoça Belo que está doctorando en la Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias de la Información, Dpto. de Historia de Comunicación Social. Pero esto no es lo que me llamó la atención, sino el título de su Tesis: "La Relación entre las características personales del Coach y los beneficios provenientes del Coaching en el desarrollo profesional de los colaboradores, según la perspectiva de los Directores de Recursos Humanos". Me pareció brillante el título de la Tesis y leí sus casi 300 páginas, el resumen de las cuales quiero aquí traer porque resalta la función de la Gestión de los Recursos Humanos en las organizaciones, poniendo en valor la orientación e innovación del Director de RR.HH. con respecto al Coaching.

Mitos y leyendas del coaching de equipos en la empresa

Con este artículo, quisiera presentar no sólo mi experiencia, sino también mis "desaprendizajes "primero y mis aprendizajes después, por lo que respecta a la práctica del Arte del Coaching de Equipos en las Organizaciones.

Las ideas –mitos y leyendas- las iré desgranando en forma de preguntas, a modo de reto para los queridos lectores y seguidores del Observatorio Europeo del Coaching.

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/josep