



Executive Coaching em detalhe...

Mínimo de 8 sessões, de sessenta minutos, durante 6 meses

Fase 0	Fase 1 (1 a 3 sessões)	Fase 2 (4 a 6 sessões)	Fase 3 (1a 3 sessões)
<p>Reunião com o <i>sponsor</i></p> <p>Reunião com o cliente/<i>coachee</i></p> <p>Reunião para acordo entre o <i>coach</i>, o <i>cliente</i> e o <i>sponsor</i></p> <p>Possível realização de <i>Assessment</i></p> <p>Contrato formal de <i>Executive Coaching</i></p>	<p>Exploração de <i>Assessment Tools</i></p> <p>Identificação de objetivos de coaching</p> <p>Auto-avaliação</p> <ul style="list-style-type: none">- Prioridades e motivações- Forças e vulnerabilidade- Situação presente	<p>Coaching para resultados específicos</p> <ul style="list-style-type: none">- Presencial- Telefone- Video-conference- Email <p>Exploração e aprendizagem</p> <p>Acompanhamento de resultados de coaching</p> <p>Plano de Desenvolvimento Pessoal</p>	<p>Avaliação de progresso e feedback</p> <p>Reunião para partilha do plano de desenvolvimento pessoal, <i>coach</i>, cliente e <i>sponsor</i></p> <p>Follow-up sobre plano de desenvolvimento</p> <p>Avaliação do Processo</p> <ul style="list-style-type: none">- Avaliação de satisfação- Assessment- ROI
Espaço decorrente entre sessões →	2 a 3 semanas	3 a 4 semanas	1 a 2 meses
<p>Reunião com o <i>sponsor</i> Apresentação geral do processo de coaching a realizar e identificação dos resultados esperados pelo <i>sponsor</i>.</p> <p>Reunião com cliente/<i>coachee</i> Apresentação geral do processo, avaliação da viabilidade da parceria profissional e identificação de áreas de conforto e desconforto do cliente e que podem interferir com o êxito do processo. O cliente, para além de obter uma visão global sobre o processo de coaching que está a iniciar, da sua estrutura e diferentes fases, temáticas e, inclusivamente, a noção das ferramentas de apoio que o sustentam e dos princípios éticos e metodológicos que o regem e, tal como o <i>coach</i>, acaba por obter uma informação mais sustentada para tomar a decisão de avançar, ou não, com o processo de coaching.</p> <p>Reunião para acordo <i>coach/cliente/sponsor</i> Reunião tripartida, opcional, que visa a harmonização dos objetivos do cliente com os do <i>sponsor</i> e o estabelecimento do compromisso, formal, por parte do cliente, de elaborar e partilhar um Plano de Desenvolvimento/Ação, decorrente do processo de coaching.</p> <p>Possível realização de <i>Assessment</i> Possível realização de <i>assessment</i>, auto-avaliação ou 360°.</p> <p>Contrato formal de coaching Assinatura do contrato de coaching.</p>	<p>Exploração de <i>Assessment Tools</i> Exploração, em coaching, de ferramentas de auto-avaliação ou 360°.</p> <p>Identificação de objetivos de coaching Levantamento de todos os objetivos ou resultados de coaching e que irão dar origem a um documento que servirá de guia ao longo de todo o processo. Procuramos também oportunidades para harmonizar e sinergizar as diferentes dimensões de vida profissional e pessoal.</p> <p>Auto-avaliação Caracterização da atual situação do cliente. Através de um processo de reflexão pessoal, o cliente identificará os diversos pontos de partida, face a cada objetivo definido, e criará uma antevisão acerca dos necessários percursos a realizar.</p>	<p>Coaching para resultados específicos Trabalho de coaching dirigido para a concretização dos objetivos anteriormente definidos. Após a ponderação relativa das prioridades, avaliam-se as forças e as vulnerabilidades pessoais envolvidas e definem-se os contornos da sua concretização, através de compromissos pessoais e planos de ação formais.</p> <p>Exploração e aprendizagem Trabalho de coaching sobre "o sujeito" que está "por detrás" da ação. Com base na vivência experiencial do cliente, definem-se as aprendizagens-chave que emergem ao longo do processo e que constituirão fontes de referência para o futuro.</p> <p>Acompanhamento de resultados de coaching Sistema contínuo de acompanhamento que permite ao <i>coachee</i> monitorar a realização dos resultados quantitativos e qualitativos e criar uma maior consciência acerca da sua harmonia, equilíbrio e alavancagem.</p> <p>Plano de Desenvolvimento Pessoal O PDP fecha o ciclo de exploração dos diferentes temas e resume (com o objetivo de concentrar o foco de atenção do cliente) os objetivos e resultados identificados, os compromissos de ação acordados e, no caso de envolvimento de um <i>sponsor</i>, também os diferentes intervenientes envolvidos e recursos necessários.</p>	<p>Avaliação de progresso e feedback Auto-reflexão e análise de progresso. Avaliam-se sucessos, e insucessos, procede-se à correção de percurso, de atuação e até de perspectiva.</p> <p>Reunião <i>coach/cliente/sponsor</i> para partilha de plano de desenvolvimento Partilha do cliente para o <i>sponsor</i>, com ou sem a presença do <i>coach</i>, acerca da forma como decorreu o processo de coaching e do Plano de Desenvolvimento Pessoal, considerando as ações individuais a desenvolver, resultados a alcançar, prazos intervenientes e outros recursos.</p> <p>Follow-up sobre plano de desenvolvimento Trabalho de coaching sobre o Plano de Desenvolvimento Pessoal, promovendo a autonomia pessoal através da criação e uso de ferramentas, métodos e padrões de monitoria individualizados. Neste momento do processo, é dada prioridade ao compromisso para a ação e ao processo de aprendizagem <i>in loco</i>.</p> <p>Avaliação final do processo de coaching Utilização de ferramentas de avaliação da satisfação do cliente e do <i>sponsor</i>. Para além da análise óbvia de progresso através da listagem de resultados de coaching fornecidos pelo cliente e <i>sponsor</i>, é possível utilizar ferramentas de auto-avaliação ou 360° e até mesmo análise de ROI (integrado em métodos corporativos de análise indicadores de gestão) que permitem comparar o progresso realizado, face ao ponto de início do projeto.</p>