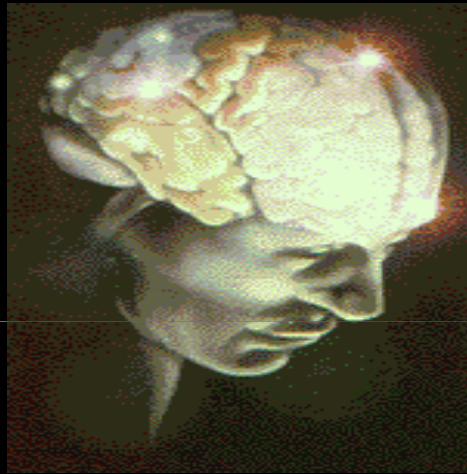
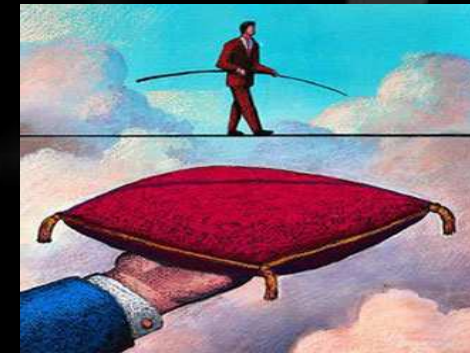


# Business Coaching

## ¿Qué es? ¿Cómo lo hemos aplicado?



**spark**  
COACHING & EVENTS  
*reinventing ourselves*



# JULIO MARCO BARROSO

- Secretario General de ICF en España
- Director para España del Fondo de capital riesgo Gilde Healthcare (2003)
- Executive COACH, PCC certificado por la ICF (2000 horas Business Coaching)
- Associate Coach CDTI (Ministerio de Economía)
- Mentor de Madrid + D (Comunidad Madrid)
- Economista
- MBA Y Master en Corporate Finance por el IE
- Master en Relaciones Internacionales por ESIC
- 15 años como Formador y Consultor de directivos de empresas líderes en España desde hace más de quince años (Telefónica, Oracle, Heineken, Pfizer, Sandoz, Alcalá Farma, Lab. Alter, Inspiralia, Genoma E., Avanzare, Taniwa, ....)
- Profesor del : CEU, U. Carlos III, F. Ortega y Gasset, URJC, U. Europea de Madrid, Politécnica, U. Pompeu Fabra, Cámara de Comercio , UAX, UIMP, etc
- Conferenciante habitual , escritor y tertuliano en la Radio: Coaching para Empresas y VC
- Ha sido Director General y socio, de empresas en distintos sectores: Tecnológico, Telecomunicaciones, Automoción, Salud y Biotecnología





**Commercialise**

Unlock your potential

# Programa Europeo de Coaching & Mentoring

para la comercialización & explotación de  
I+D empresarial en Horizonte2020



**CDTI**

Comisión de  
Innovación y  
Tecnología  
Industrial

@CDTioficial

[www.cdti.net](http://www.cdti.net)

**¿Para qué?**



# Fórmula del alto rendimiento High Performance

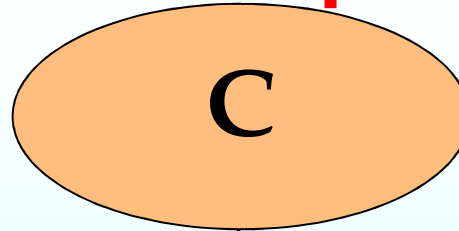
A photograph of a server room with blue lighting. The text "LAS 3C" is overlaid in the center.

**LAS 3C**



**Plan de negocio**

**Concepts**

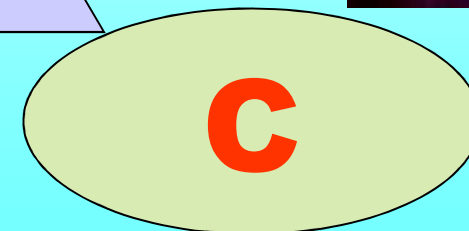


**Capabilities**



**C**

**Formación**



**Trans - formación**

# C - Sabiduría (Ser)

## Coaching

- Confianza (en los demás y en uno mismo)
- Compromiso de las personas
- Comunicación externa e interna
- Compartir, Colaborar
- Desarrollo de la Inteligencia Emocional
- Creencias limitantes y fortalecedoras
- Toma de decisiones
- **Gestión del Tiempo**
- **Desarrollo de la Creatividad.** Error - Aprendizaje
- Autoconocimiento
- Autocontrol
- Interpersonal skills
- Visión Compartida
- Liderazgo y creación de equipos de alto rendimiento
- Motivación de equipos
- Adaptación al cambio. Reinventarse

**No pueden exigirse, se entregan voluntariamente**  
**Supone Cambiar Comportamientos y Actitudes.**  
**Exige un Aprendizaje Transformacional**







## APRENDIZAJE TRANSFORMACIONAL

La ventana de Johari



Conocido: Zona de confort.  
Confianza - Seguridad.  
Inmovilidad - **CONTROL**

Desconocido: No soy consciente :  
Aprendizaje. Zona de  
Potencialidad. Miedo - Ilusión  
Resistencia al Cambio

**SER**

“No es lo que no sabes lo que te mete en líos. Es lo que estás seguro de saber cuando realmente no es así”

**MARK TWAIN**



# ¿Por qué son tan importantes?

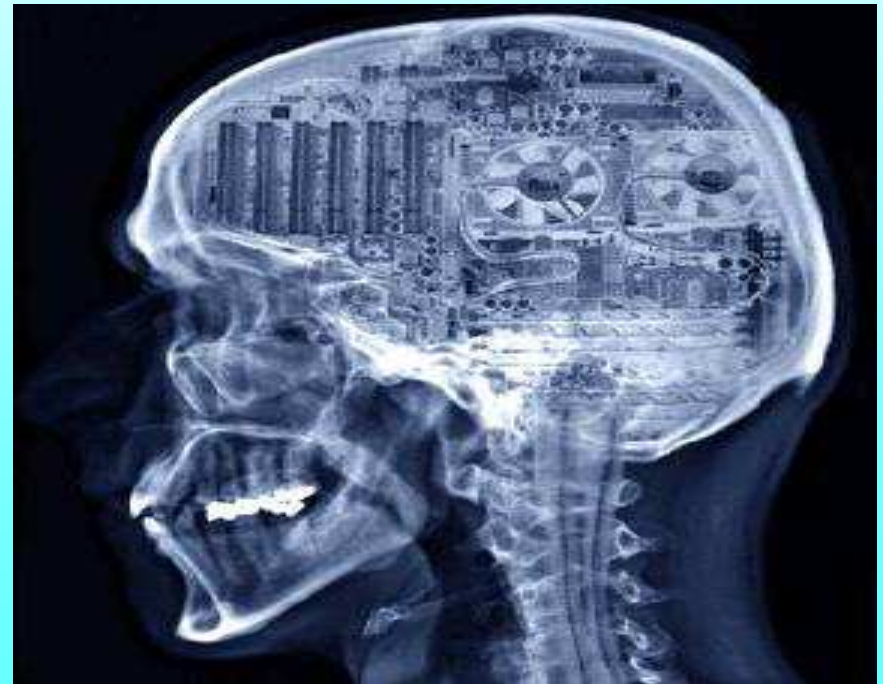
Porque las Empresas son **personas dirigiendo a personas**... y las personas tienen valores, miedos, fortalezas y debilidades, creencias .... Que condicionan las decisiones que toman, como se comunican, su tipo de Liderazgo, su estado de ánimo, su estrategia ... y en definitiva condiciona la Cuenta de Resultados



**¿Dónde os han entrenado en estas habilidades?**



- **“Un ordenador magnífico con un software mediocre genera unos resultados mediocres”**
- **“Un cerebro excepcional (talento) con un software mental limitante (creencias), producirá procesos limitados”**



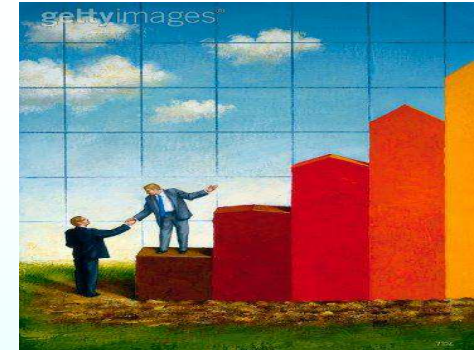
**Julio ... si todo esto, lo  
hubiese aprendido antes**





¿Qué es el Coaching?

# COACHING



- **Definición**
- **Provoca la transformación de las personas**
- **Lleva a las personas y a los equipos a alcanzar el máximo de sus competencias profesionales y personales**
- **Te enseña lo que tú no ves. Autodescubrimiento**
- **Incrementa tu capacidad de intervención**
- **Te desafía y te da confianza**
- **Te pone en Acción**
- **Te ayuda a conseguir resultados Extraordinarios**
  - **No se trata de que te conviertas en alguien distinto de quien eres ... sino en tu mejor versión**

# COACHING

Incrementa tu poder de acción, tu energía, tu creatividad, tu confianza, tu compromiso, tu autoestima, tu autocontrol, tu liderazgo, te ayuda a tomar mejores decisiones, te empodera, te ayuda a gestionar las emociones propias y ajenas, a gestionar el estrés, tu tiempo, los miedos, a mejorar tu comunicación, a influir en los demás , libera tu potencial oculto ...





**“No es nada esotérico y tiene un gran impacto  
en la cuenta de resultados de la Empresa  
(maximizar el ROI)”**



**Se apoya en:**

- El Management
- La Psicología
- La Filosofía
- La Lingüística
- La consultoría
- La Inteligencia Emocional
- La PNL ....





**TENEMOS RECURSOS  
QUE NO VEMOS, SÓLO  
HAY QUE SOPLAR  
BRASAS**

**El Coaching hace visible lo invisible**

© Photo-Desktop.com







# ¿Qué es un coach?



# ¡TE DESAFÍA!



**Hasta las águilas  
necesitan un empujón  
para volar**





- Decía el filósofo Emerson que la mayor desgracia de una persona era no haber encontrado en toda su vida a nadie que le hubiese ayudado a alcanzar lo que realmente esa persona era capaz de lograr





# ¿Qué **NO** es un Coach?

- Un consultor
- Un psicólogo
- Un confesor
- Un amigo
- Un formador

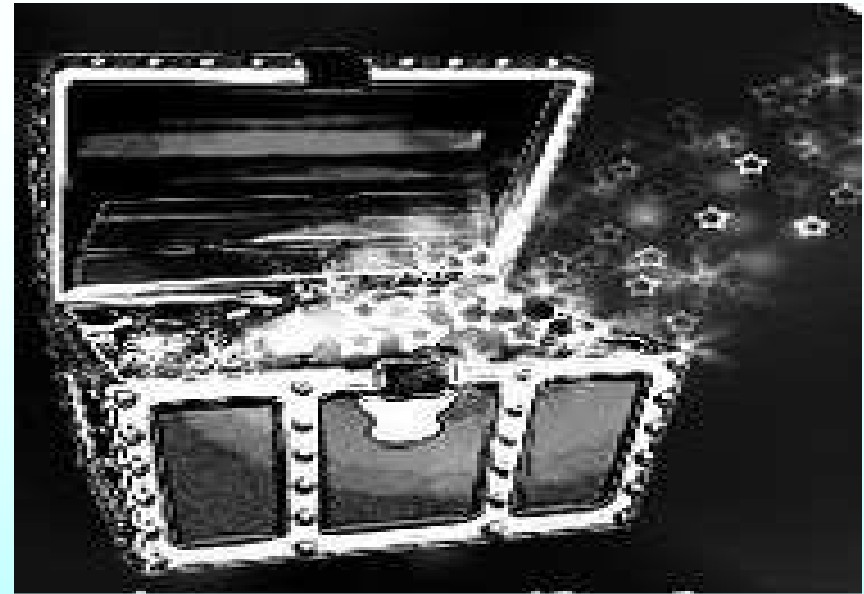


**La buena noticia es que  
todo o casi todo se puede  
aprender a cualquier edad.**



**Todo lo que es educado es  
reeducable. Einstein**

# El Baúl del Coach



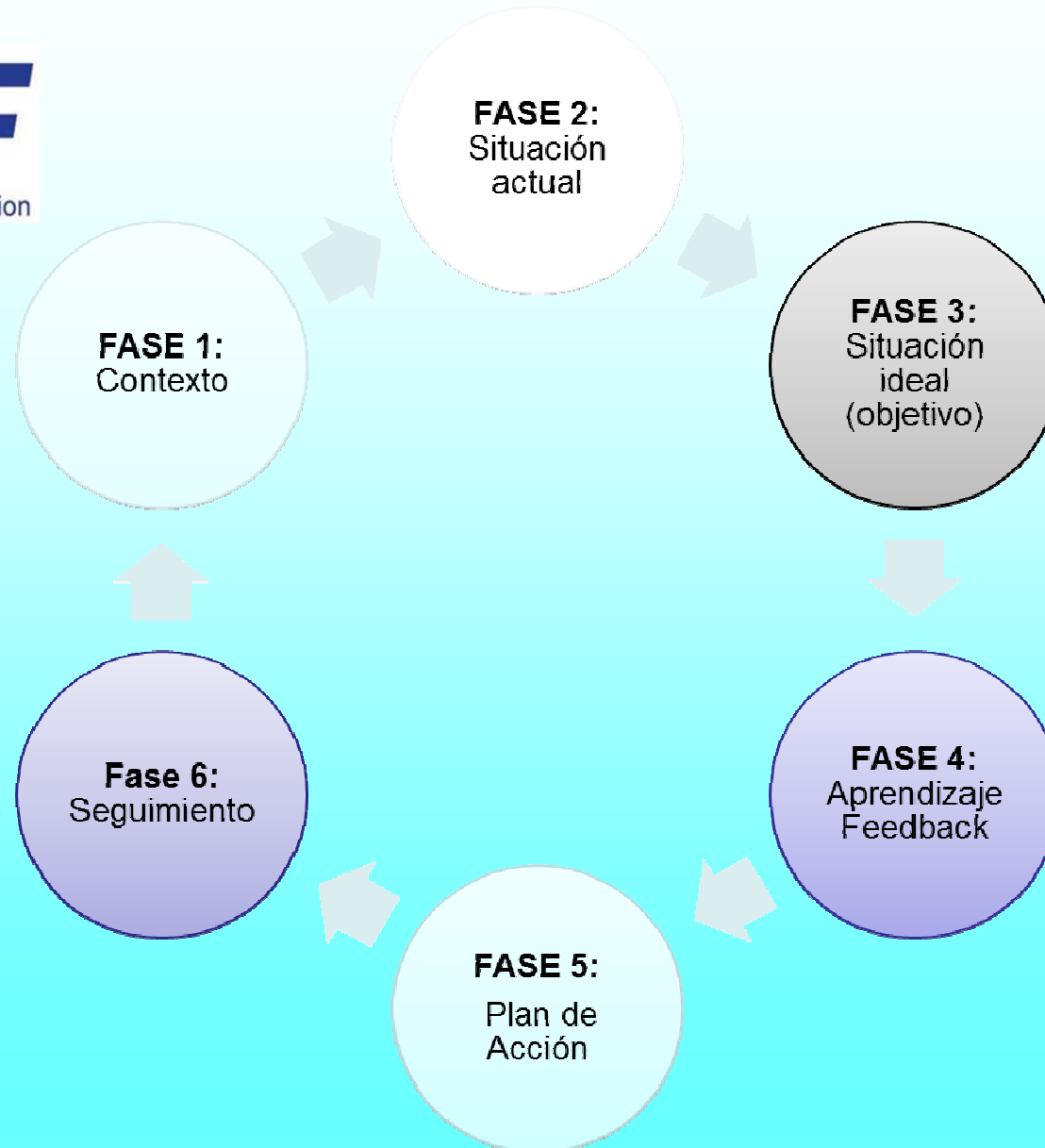


# The GROW Model

- **G**oal
  - What do you want?
- **R**eality
  - Current situation?
- **O**ptions
  - What could you do?
- **W**ill
  - What will you do?

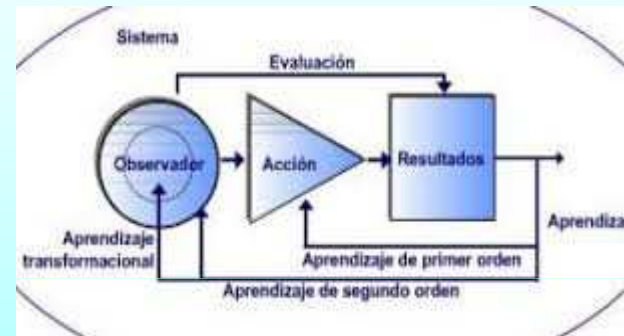


# Proceso de Business Coaching





- Análisis de la situación actual
- Distinguir hechos de juicios
- Preguntas poderosas
- Escucha empática
- Análisis de la situación ideal.



Poner en Visión: Mandala, Método Merlín, Canvas, Modelo de Cambio de observador....

- Plan de Acción sobre la empresa , sobre el CEO y sobre sus equipos
- Modelo de cambio de observador, Valores (alinear), Visión compartida, Objetivos personales y organizacionales, Plan de Negocio, Creencias de la Empresa y personales, Miedos, Ruedas de Competencias, Autoconocimiento, creación de entornos seguros, Comunicación eficaz, Liderazgo y creación de equipos de Alto rendimiento, Motivación, emociones, autocontrol, DISTINCIONES



**Commercialise**

Unlock your potential

# Programa Europeo de Coaching & Mentoring

para la comercialización & explotación de  
I+D empresarial en Horizonte2020



**CDTI**

Comisión de  
Innovación y  
Tecnología  
Industria

@CDTIficial

[www.cdi.net](http://www.cdi.net)



# Discussion of coaching interventions

\$

**INPUT:** SME background information (end Jan)

1) SME starting state



OUTPUT: Gap analysis



**Objective:** Understand where the SME wrt barriers growth/exploitation.

4-9) Action plan delivery

Specific expertise required  
Freedom in the process,  
Content-output agreed with the client  
Guidelines to each module.



3) SME action plan

**Objective:** SME Commitment on an action plan to reach the ideal state of R&D commercialisation around the 8 axis of the gap analysis.

**Group session:**  
Validate and discuss on your action plan with peers.  
Define modules to be delivered in sessions 4-9.

**Output:**

## Project Commitment Charter

**Project Charter**  
This document is the starting point for the project and it defines the project's purpose, scope, and objectives. It is a key document for the project manager and the project team. It is used to communicate the project's purpose and objectives to the project sponsor, the project team, and the project stakeholders. It is also used to define the project's scope, objectives, and deliverables. It is a key document for the project manager and the project team. It is used to communicate the project's purpose and objectives to the project sponsor, the project team, and the project stakeholders. It is also used to define the project's scope, objectives, and deliverables.

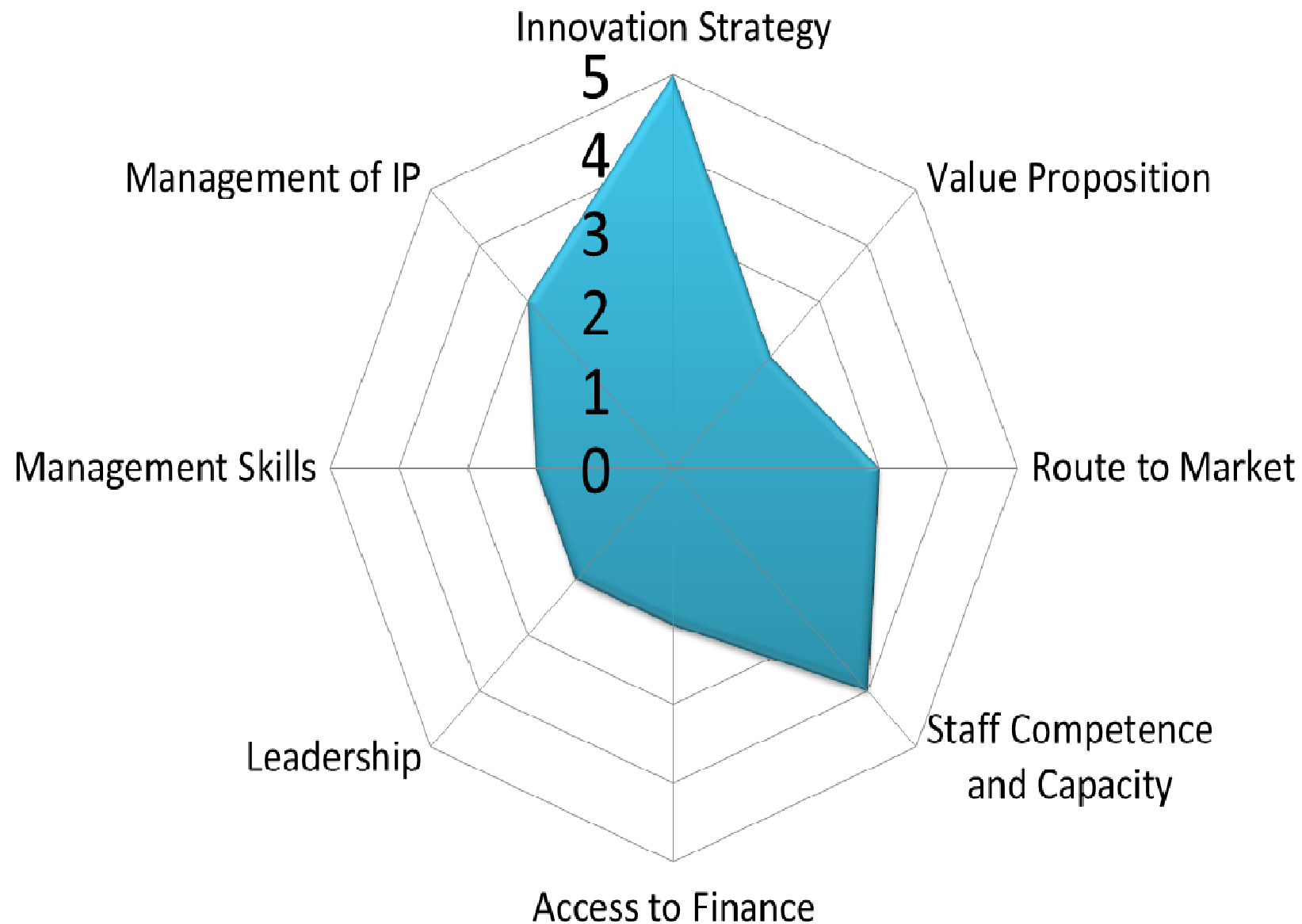
2) SME success state

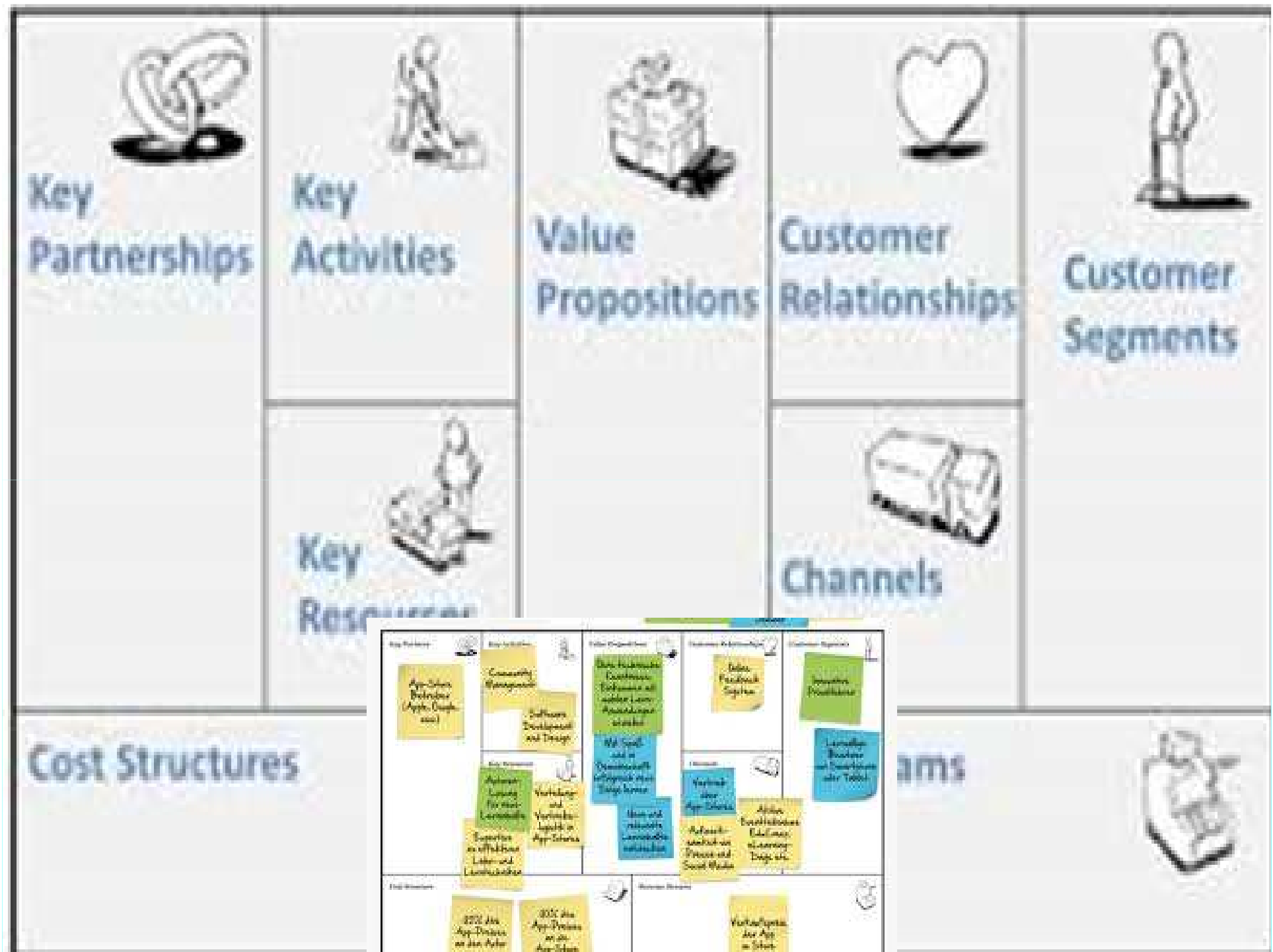


**Objective:**  
Capture the ideal success state of the project results from a business model perspective (success visualization)



t





Got a  
Coach?

## Business Coach: Selection Criteria

- Essential: Experience and qualifications
- Business coaches need to have proven track record of at least coaching Senior Management through the development of their Company Vision and Strategy
- Existing successful track records as a business coach
- References. Evidence of having done similar work previously. At least three letters from CEOs
- Qualifications (including membership of professional bodies)

# Recommendations for the Coaching and mentoring scheme for H2020

- Expectativas claras desde el principio (código deontológico)
- Estar motivado y Comprometido
- Tener tiempo
- Para toda la compañía además del Ceo. Dejar Legado
- “Strong trust relationship”
- Coaching Experience Track record in Company Highgrowth. Se van a elegir los mejores de Europa
- ¿Más enfoque en Business model o en competencias profesionales y personales? Ambas / Adaptarse a cada compañía.
- La tercera C no es tan visible, pero es la que transforma la compañía
- Entrevista Individual. “No feeling no deal”

- The 3 first sessions, equivalent to the coaching in **phase1** shown in the pilots, aims to define the “**Action plan**” for the company
- The intervention in **phase 2** should **monitor the action plan** defined in phase 1 and “**deliver business Coaching (not consultancy)**” on specific áreas of the Company.

These áreas include:

“Effective leadership, core management skills, staff competence and capacity, innovation focused strategy, developing a compelling value proposition, clear rout to market, management and explotación of IP and Access to finance.”

- Considering the limit of **12** coaching days in phase 2 ( along 1 -2 years of Project duration), **these interventions, cannot take the form of consultancy.**

# Coaches Selection

- As the scheme offers SME Business Coaching, the coach, should preferably be a professional coach, if possible certified under **ICF** or **EMCC**
- However, **this is not enough**. As the coaching relationship is based on **trust**, the coach, should gain SME **confidence** by showing **previous experiences** on how other business have benefit from their coach support and further convince SME Managers that they may be able to help them



# Recomendaciones para contratar un Coach

- **Que esté certificado (escuela)**
- **Nivel de certificación (nº horas)**
- **Experiencia exitosa en Business Coaching con Ceo,s y Senior Management Teams**
- **Experiencia en gestión de empresas**
- **Experiencia en consultoría**
- **Experiencia en el sector**
- **Experiencia en Financiacion (BA,VC,PE)**
- **Formación**
- **Referencias CLIENTES**
- **“Feeling”**



# **Empresas con las que he trabajado de las 15 empresas seleccionadas por el CDTI**

- Avanzare – Julio Gómez
- Taniwa – José Luis Marina
- Ikiria – Jesús Gabana
- Iproteos – Teresa Tarrago
- Genetracer – Carlos Cortijo
- Itelligent – Jaime Martell

# ¿Qué he trabajado?

Business coach / Inversor - Consultor /  
Formador / Mentor



## 1. Conocimiento y generar confianza y compromiso

## 2. Situación Actual (Starting state):

- Visión, Misión, objetivos, Análisis o elaboración del Plan de Negocio, Rueda personal, rueda de Competencias profesionales

## 3. Situación Ideal (Success state)

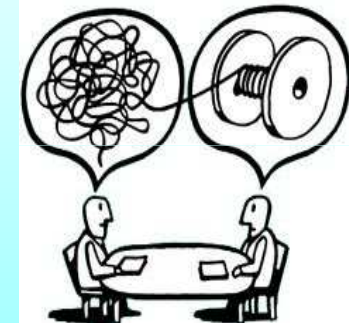
- Canvas (Consultancy), Mandala, Método Merlin, Línea de la vida... Definir la Visión

## 4. Plan de Acción:

- Reformular: Foco, Estrategia, timing, Explorar nuevos mercados, clientes, necesidades, competidores, definir anclas y palancas, modelo de negocio y de ingresos
- Formación del Ceo y de sus equipos
- Acceso a Financiación. Preparación y networking

## AREAS DE MEJORA detectadas / TRANS – FORMACIÓN

- Que soy
- Que quiero. Foco poco claro
- Visión a medio y largo plazo (2 o a 5 años)
- Plan de acción poco elaborado. Objetivos al detalle.
- Como será tu vida, tu empresa
- Como es la de tu equipo. Compartirla
- Falta de Visión compartida. Alinear objetivos
- Motivaciones
- Staff Competences and capacity (Ceo y equipo)
- Modelo de negocios y de ingresos poco claros
- Gran falta de información en el plan de negocio
- Modelo poco escalable
- Cash Flow poco real
- Falta de Valoración de la compañía
- Networking and Partnering
- Access to Finance. Desconocimiento del mercado



# ¿Qué impacto tiene el Business Coaching en el Ceo de una compañía y en la propia compañía?

[www.icf-es.com](http://www.icf-es.com)



¿¿¿**Alguna Duda???**



[www.juliomarco.com](http://www.juliomarco.com)



**@juliomarcocoach**

[jmarcobarroso@gmail.com](mailto:jmarcobarroso@gmail.com)

**670 467 554**