

III Barómetro Coaching Ejecutivo

VNIVERSITAT
E VALÈNCIA 
Facultat d' **Economia**



**Departamento de Comercialización
e Investigación de Mercados**

**Dr. Antonio C. Cuenca
Prof. Titular de Universidad**

III BARÓMETRO AECOP



Metodología y Muestra

Formación Propia

Profesión

- Experiencia
- Clientes
- Actividad
- Actitud

Factores éxito y fracaso

Propuestas

Metodología y Muestra

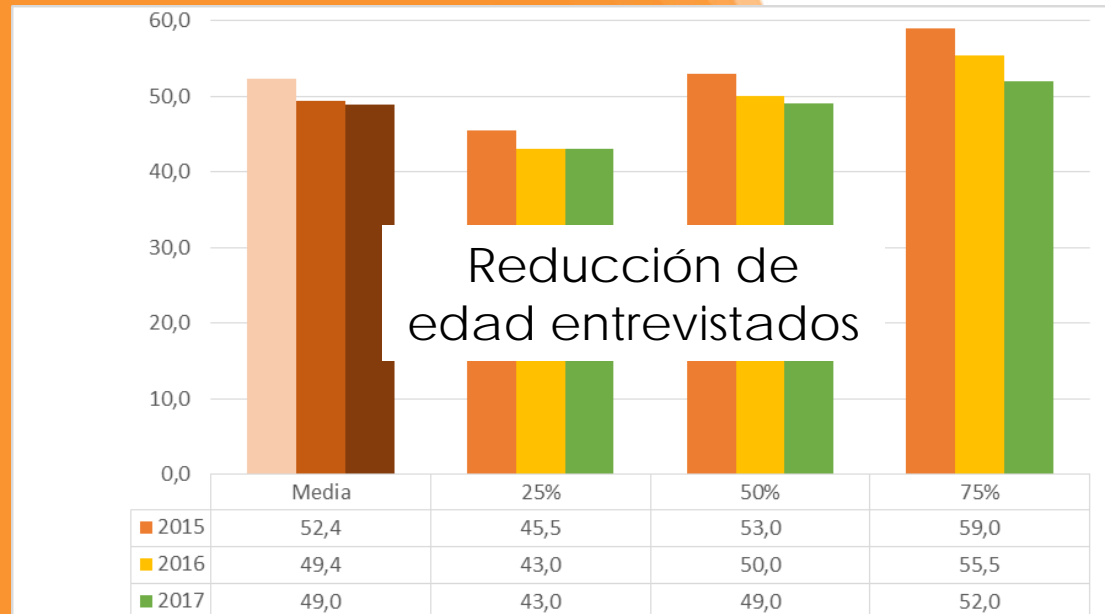
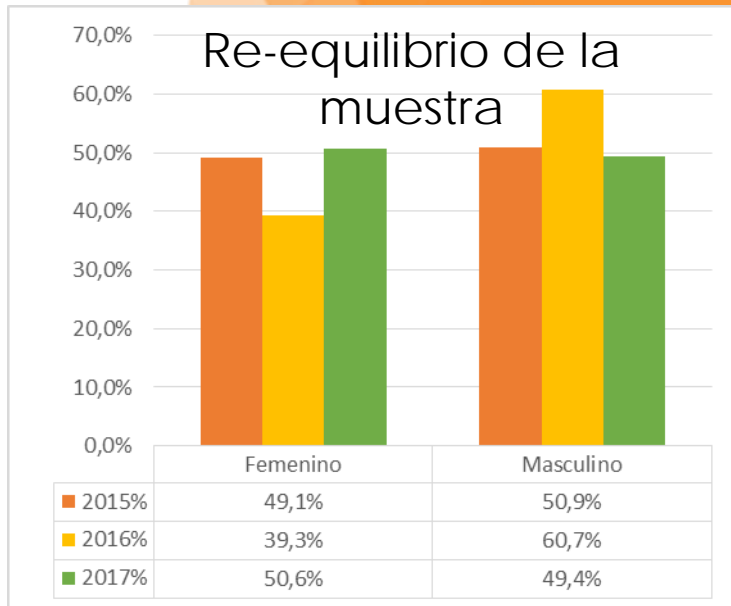
Estudio muestral, entrevistas entre 9 de Enero y 21 de Febrero

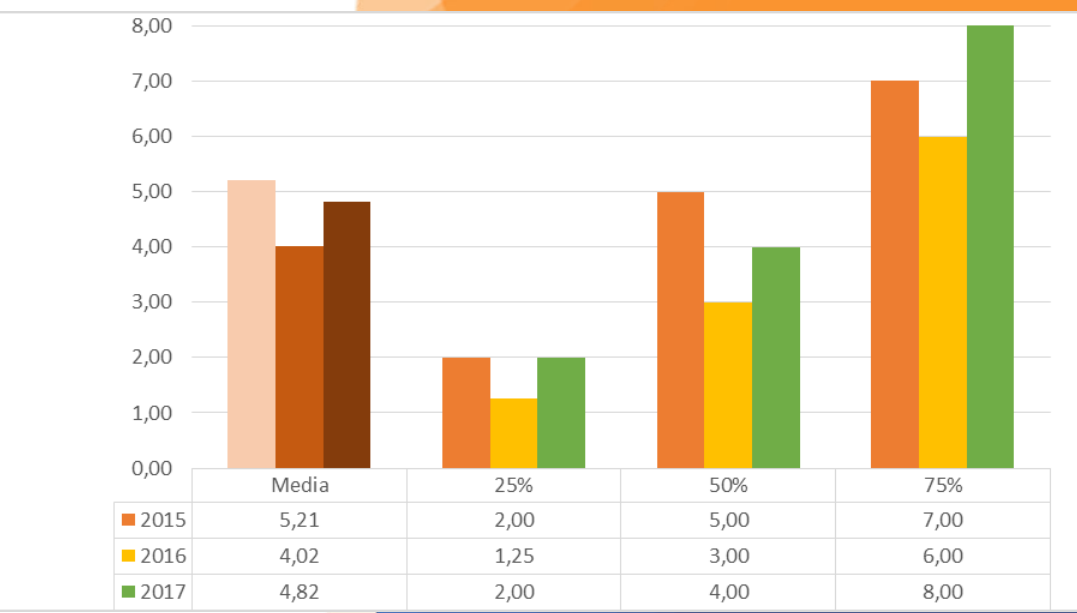
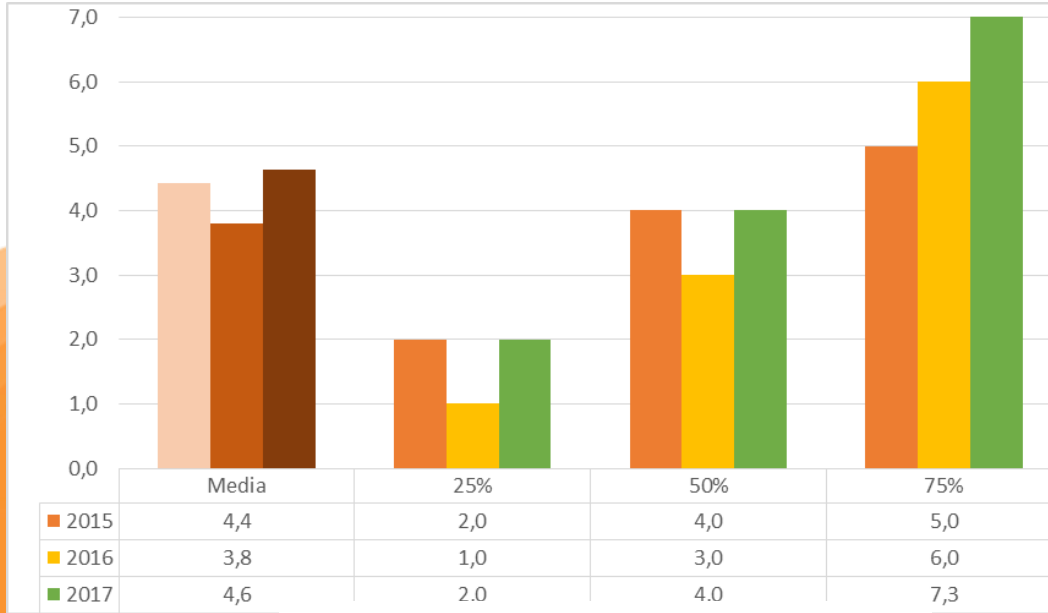
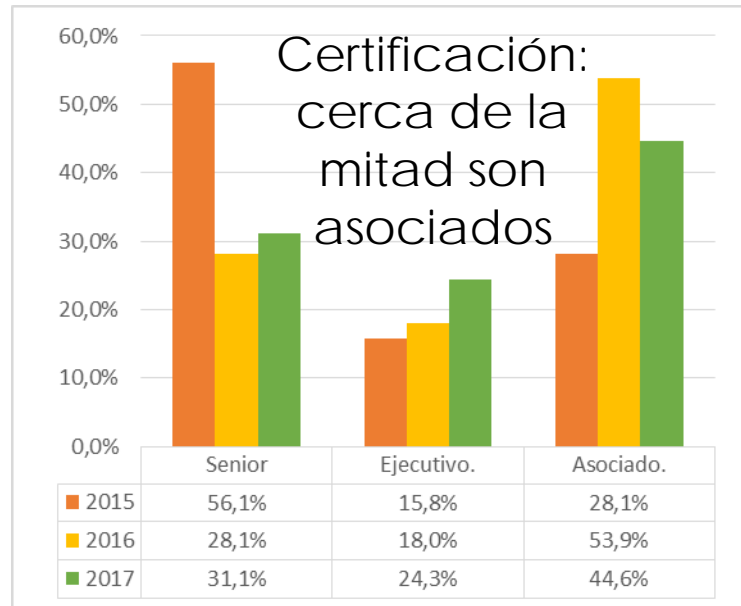
Muestra 2018 118 entrevistas, 79 completas

Muestra 2017 150 entrevistas, 87 completas

Muestra 2016 80 entrevistas, 50 completas

Error 2018 **de 9,9%**





4,6 años de antigüedad media como Coach Certificado

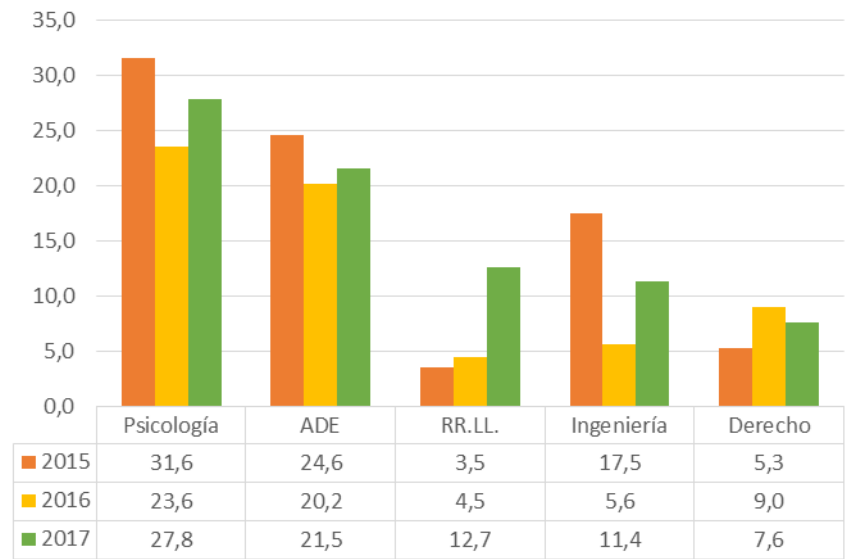
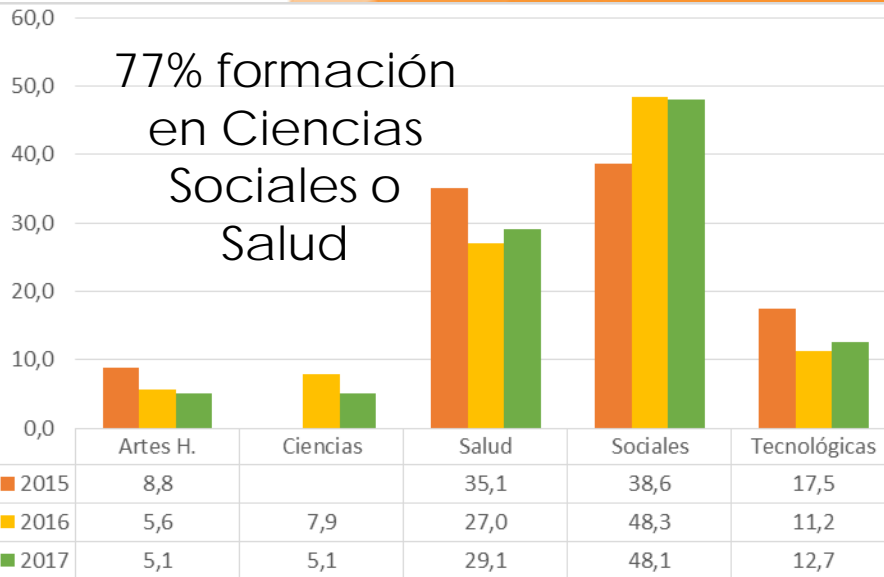
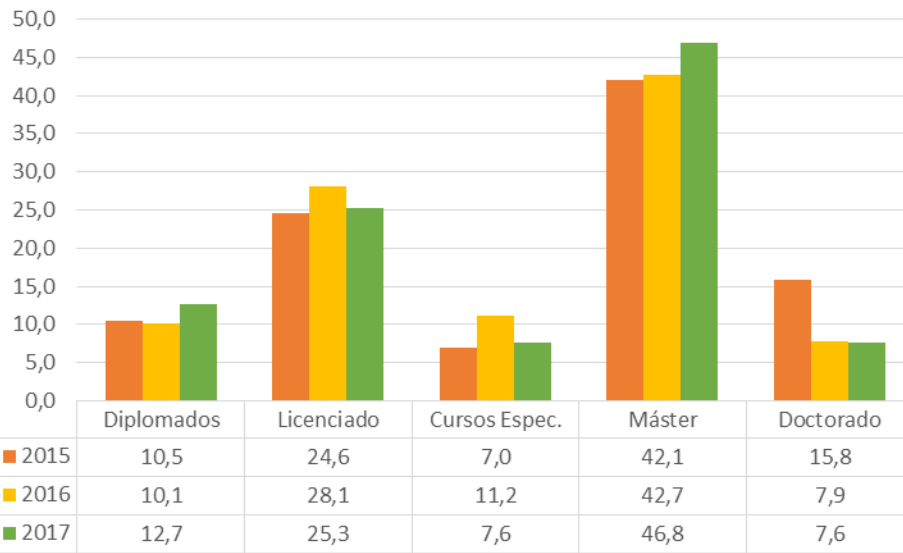
4,82 años de antigüedad como socio AECOP

Perfil de los Entrevistados

Más del 54% tiene formación de postgrado

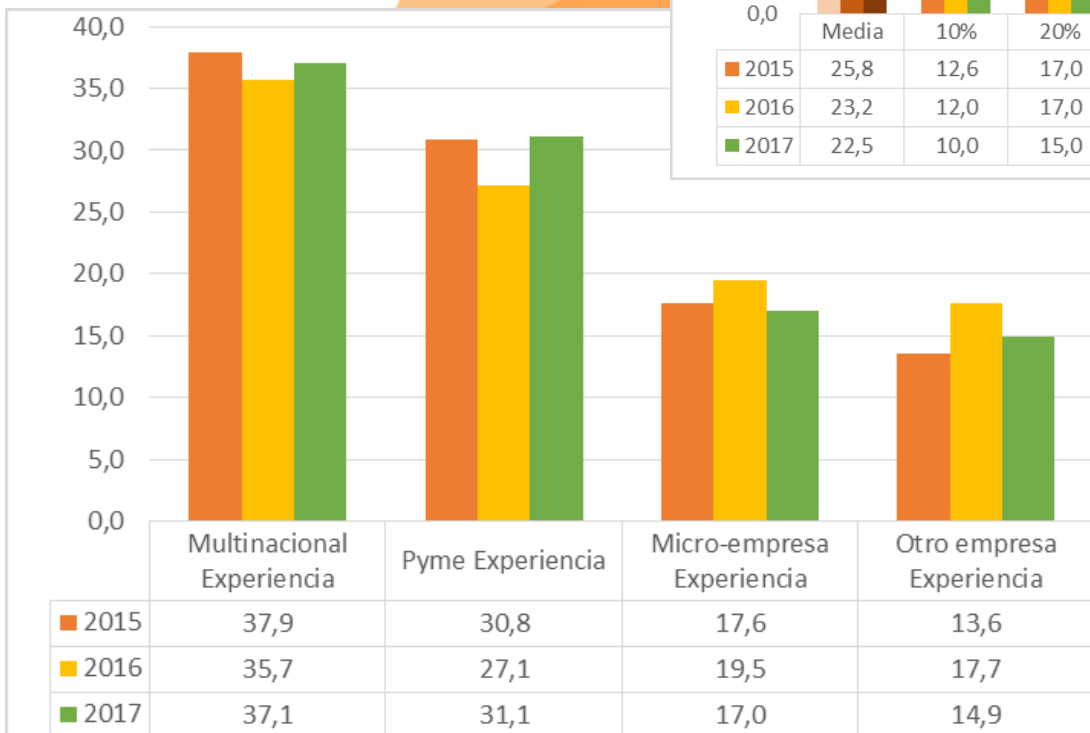
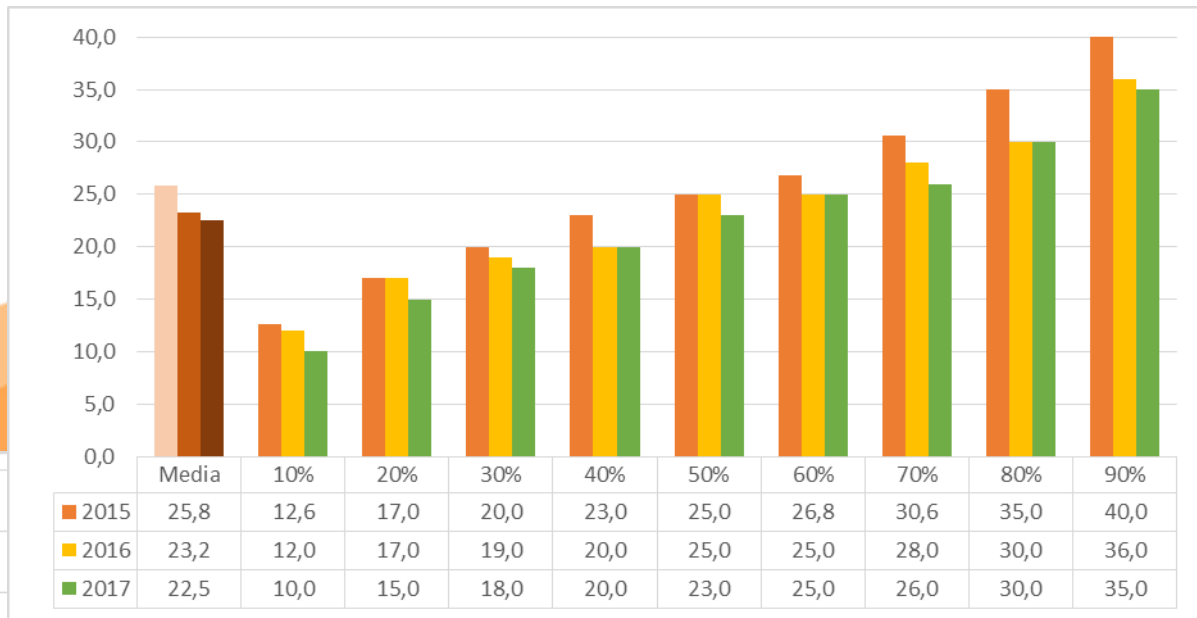
87% Graduados o Licenciados

5 primeras titulaciones 81%
Psicología y ADE 49,4%



Formación Propia

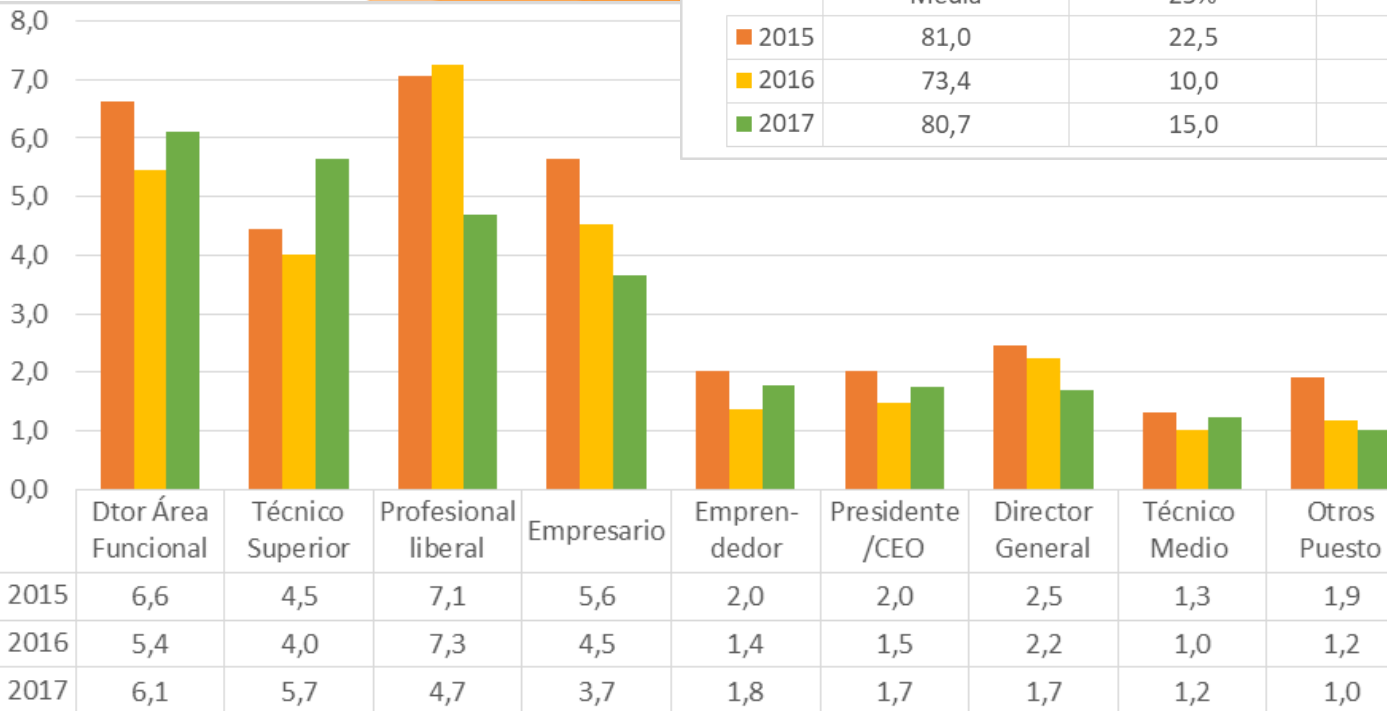
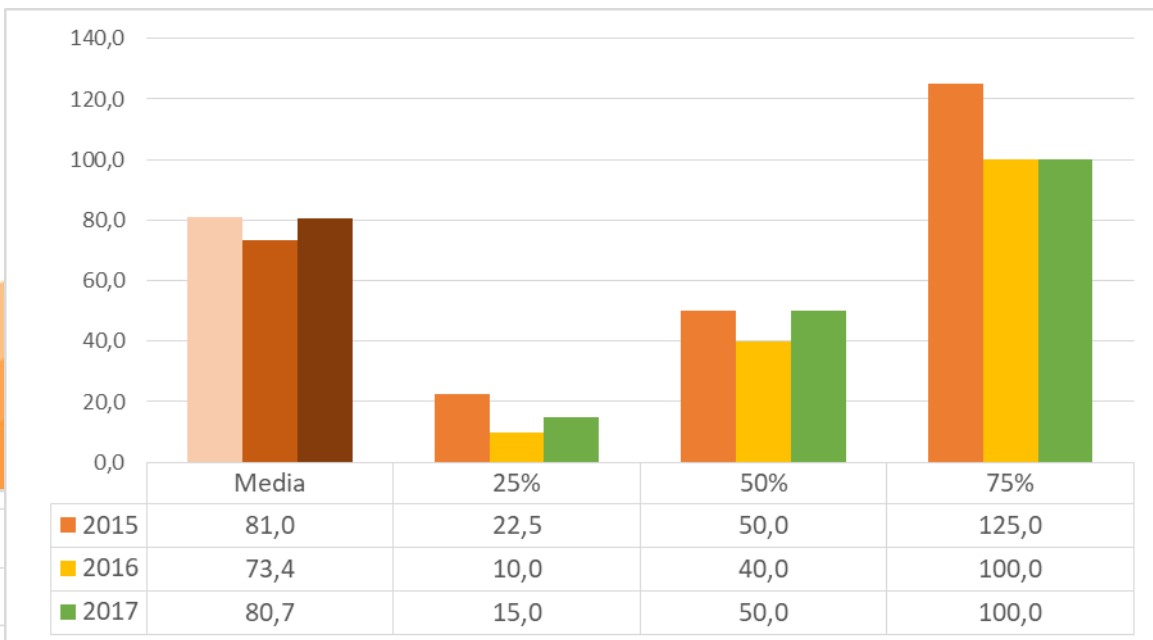
Más de 22,5 años de experiencia en empresa



Más del 37% con experiencia en Multinacionales

Profesión: Experiencia

80,7 horas de formación como Coach Ejecutivo en el último año

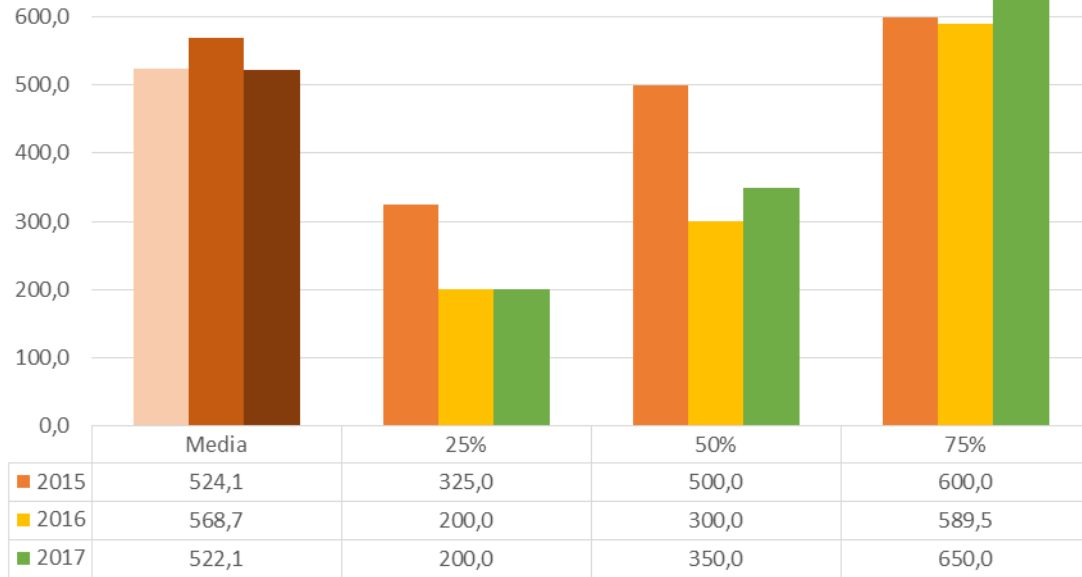


Años de experiencia por tipo de puesto

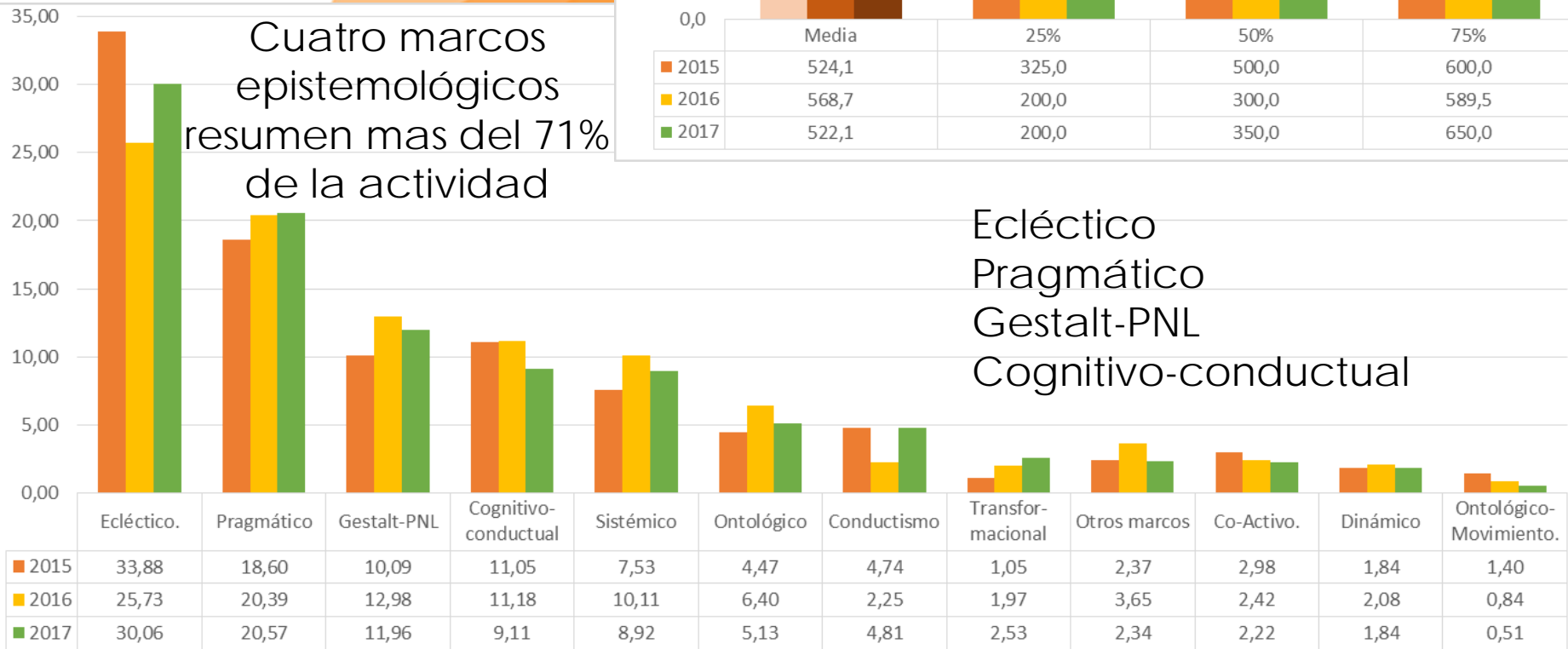
- 6,1 Director de Área Funcional
- 5,7 Técnico Superior
- 4,7 Prof. Liberal

Profesión: Experiencia

Más del 522 h. como media de formación acumulada



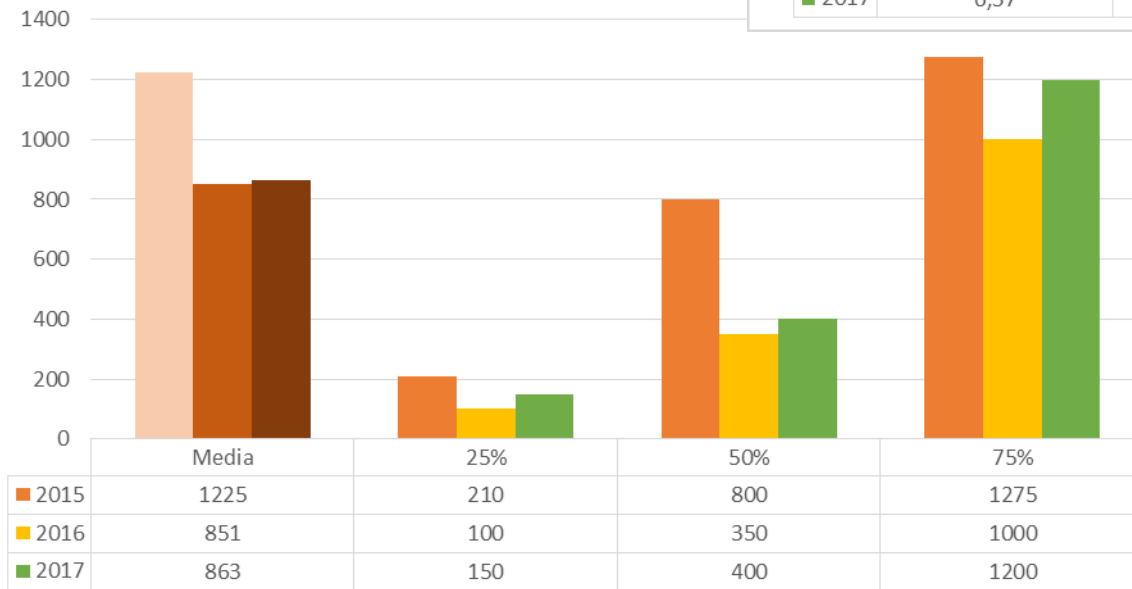
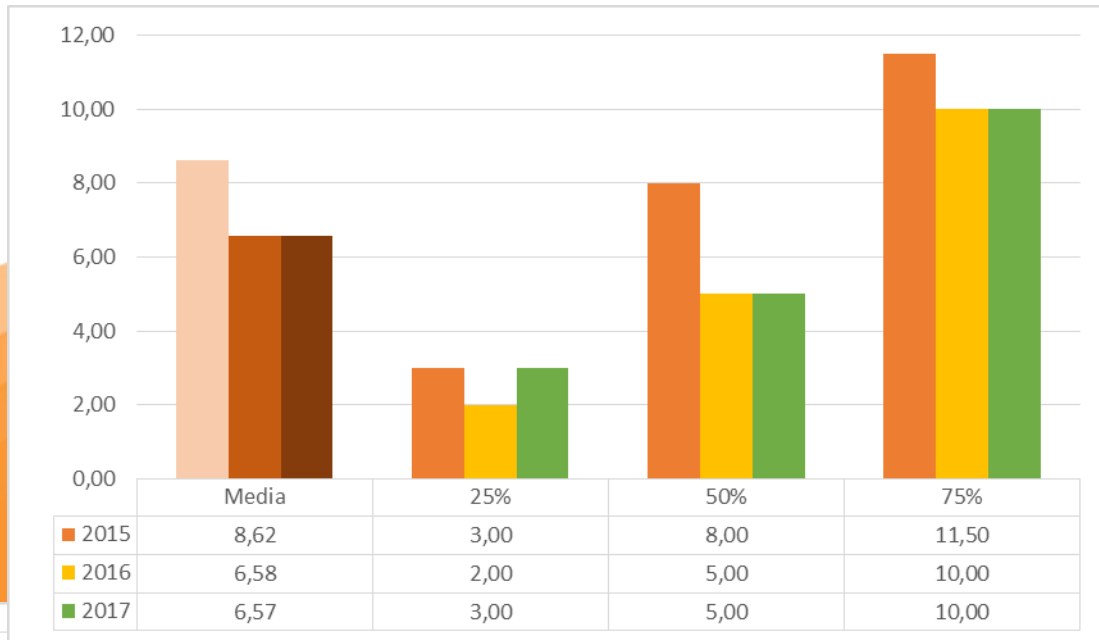
Cuatro marcos epistemológicos resumen mas del 71% de la actividad



Eclético
Pragmático
Gestalt-PNL
Cognitivo-conductual

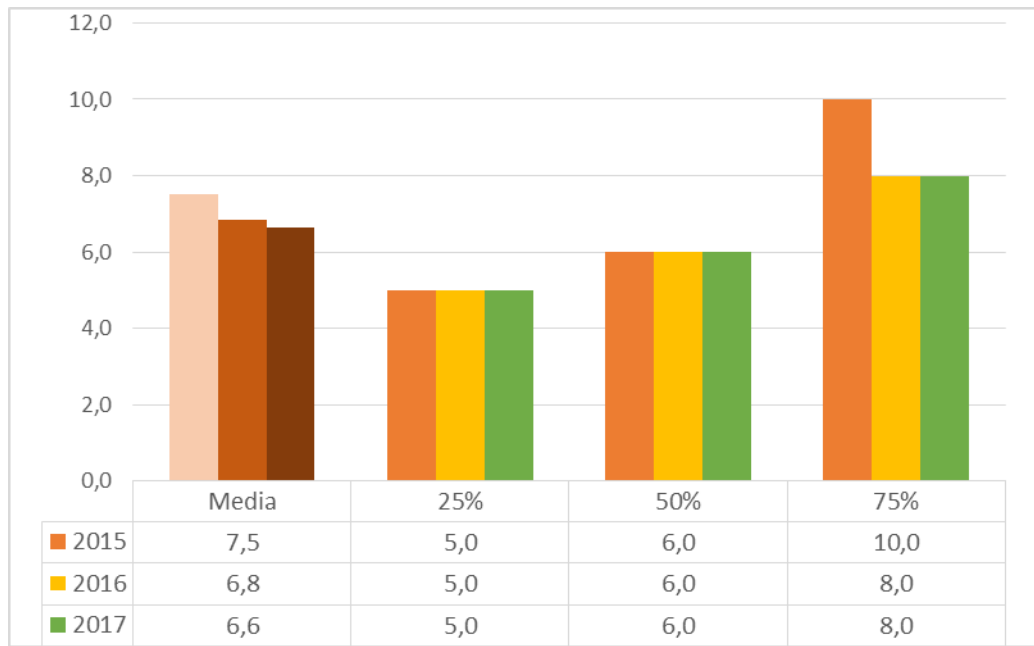
Profesión: Experiencia

Más de 6,5 años por término medio de experiencia como Coach Ejecutivo



Más de 860 horas como media de experiencia acumulada como Coach Ejecutivo

Profesión: Experiencia



6,6 sesiones de media para cada cliente

14,5 clientes de media al año.

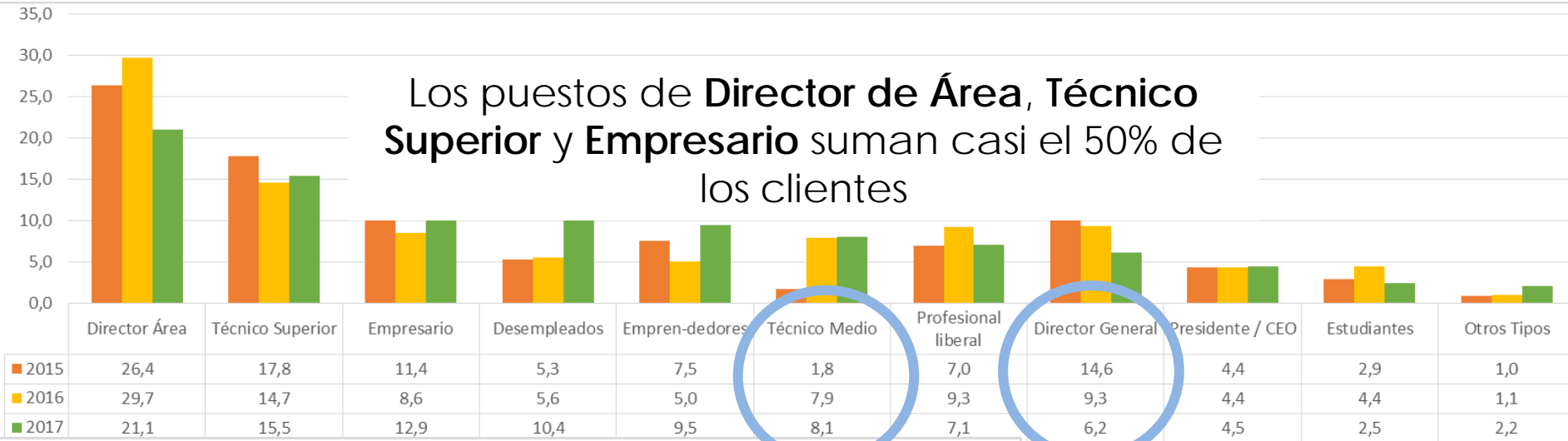
96 sesiones al año

Un cliente cada 25 días

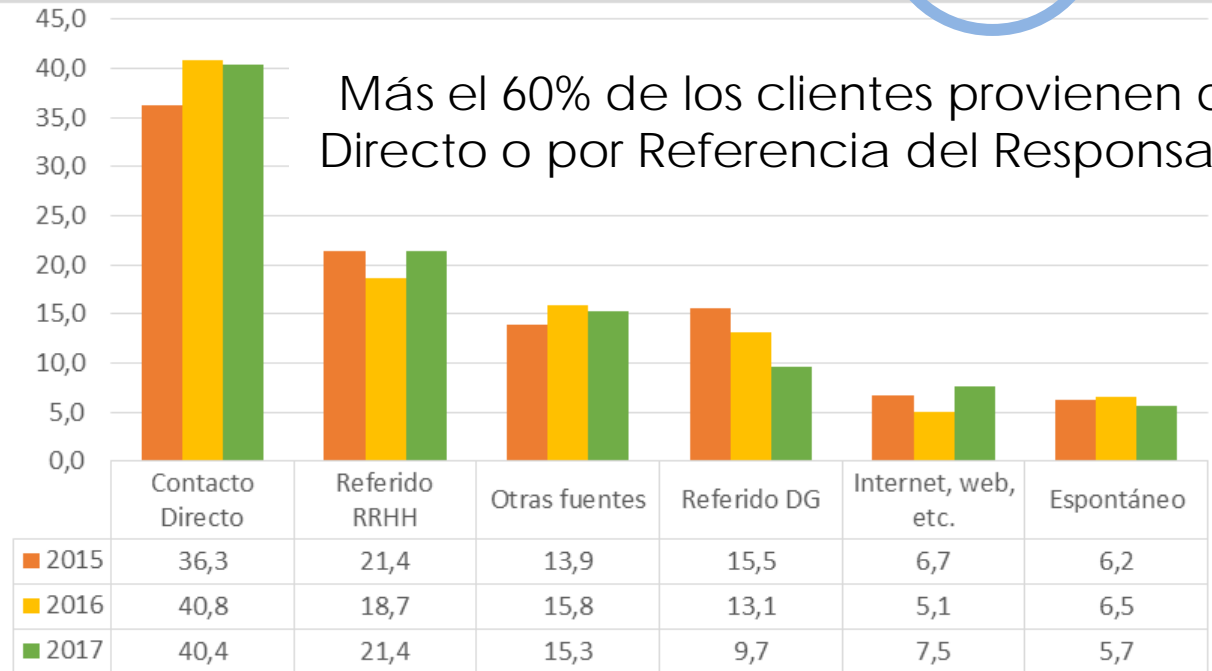


Profesión: Clientes

Los puestos de **Director de Área, Técnico Superior y Empresario** suman casi el 50% de los clientes

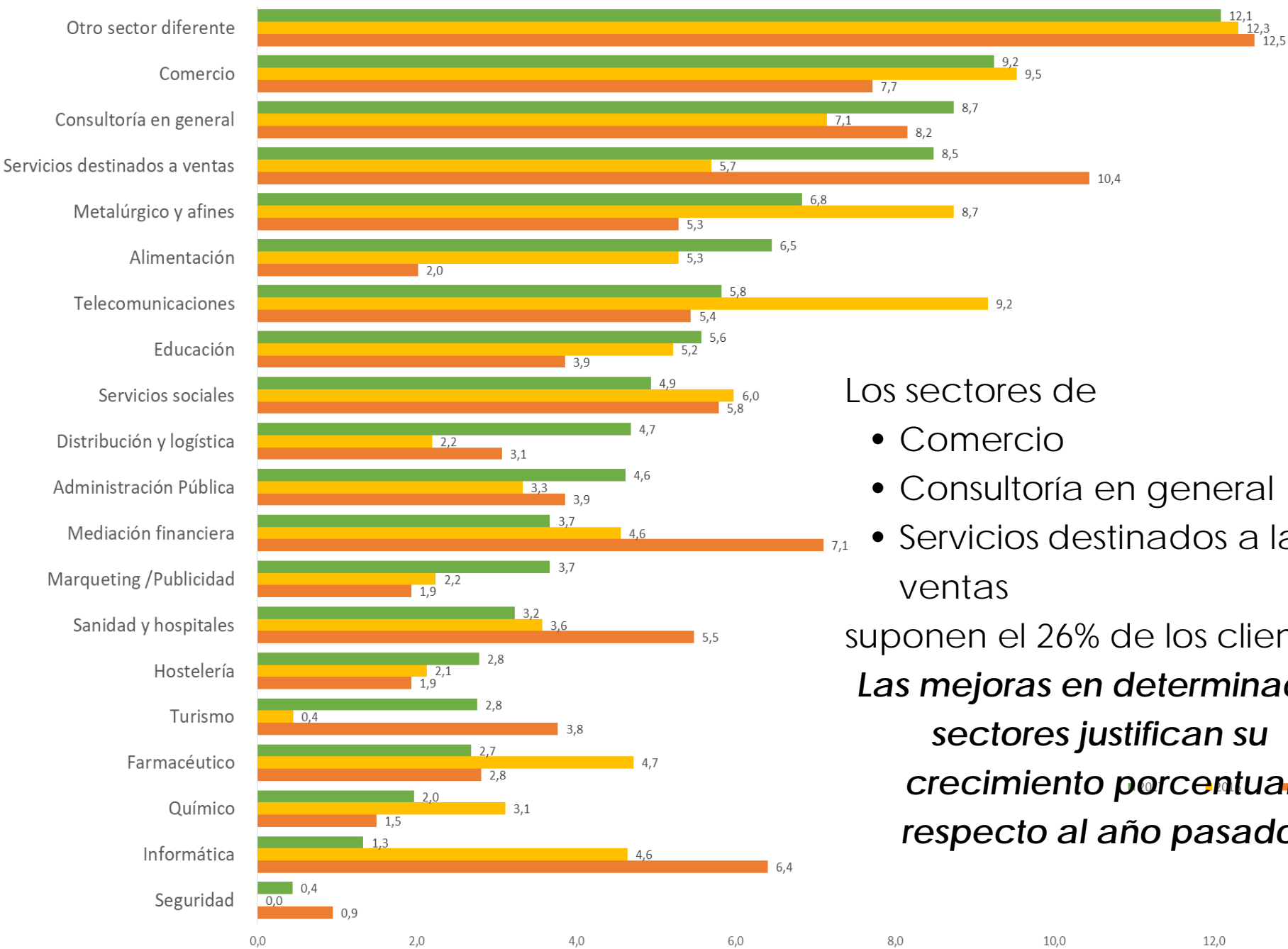


Más el 60% de los clientes provienen del Contacto Directo o por Referencia del Responsable de RR.HH.



El 48% de los clientes dependen de las acciones del Coach

Profesión: Clientes

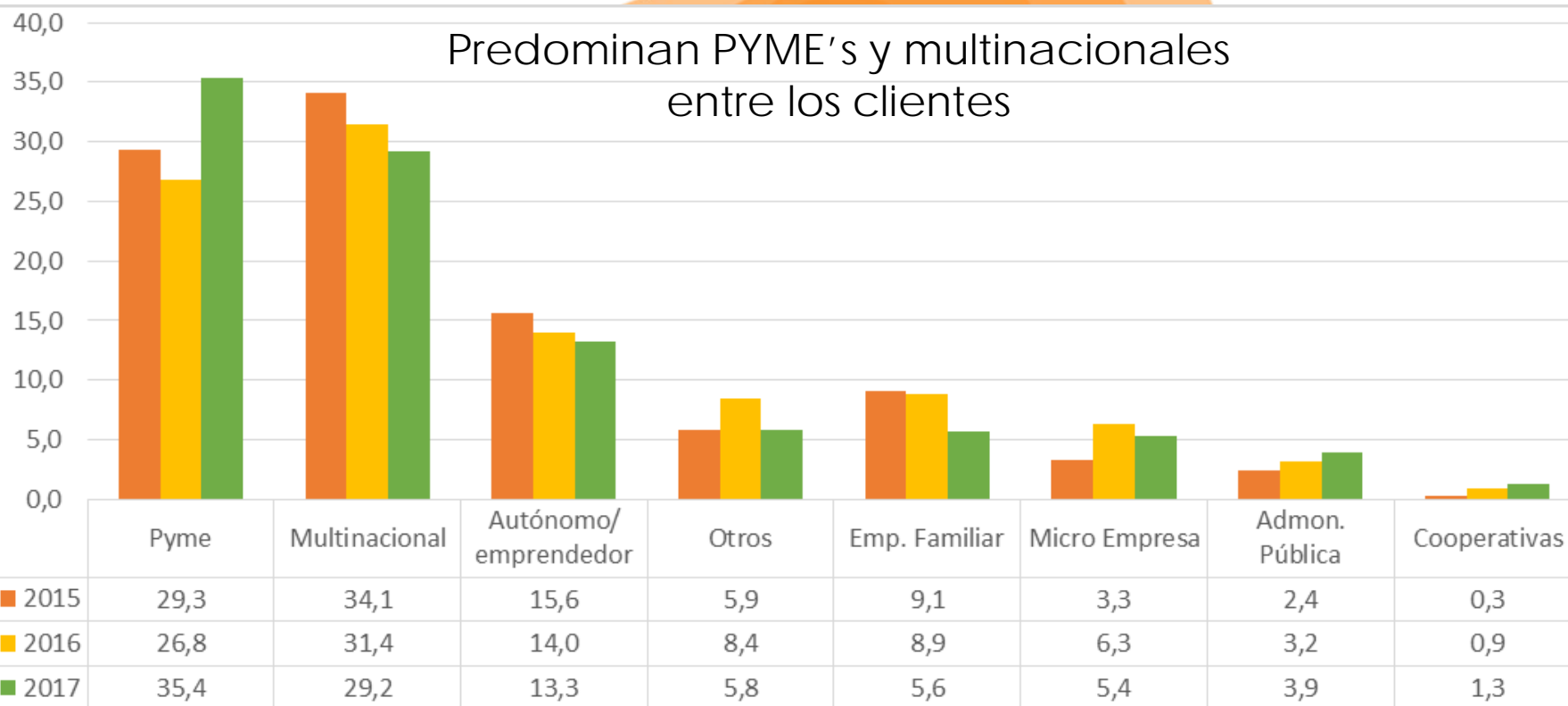


Los sectores de

- Comercio
- Consultoría en general
- Servicios destinados a las ventas

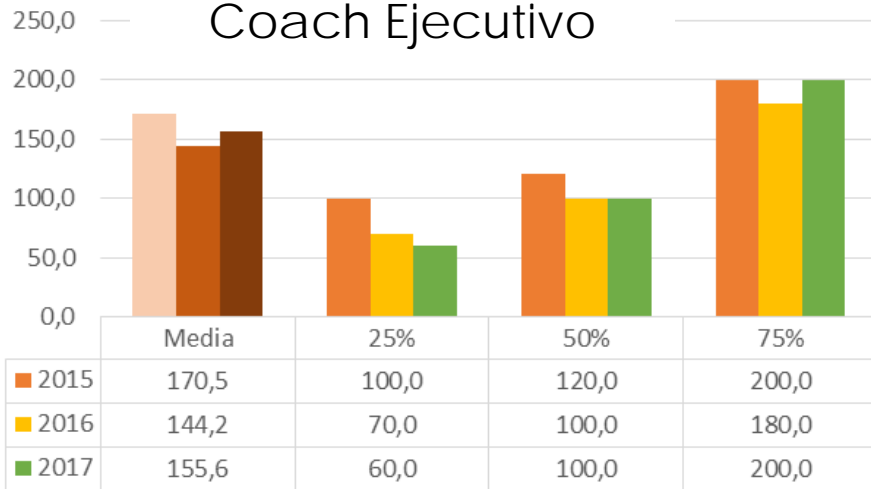
suponen el 26% de los clientes.
Las mejoras en determinados sectores justifican su crecimiento porcentual respecto al año pasado

Predominan PYME's y multinacionales entre los clientes

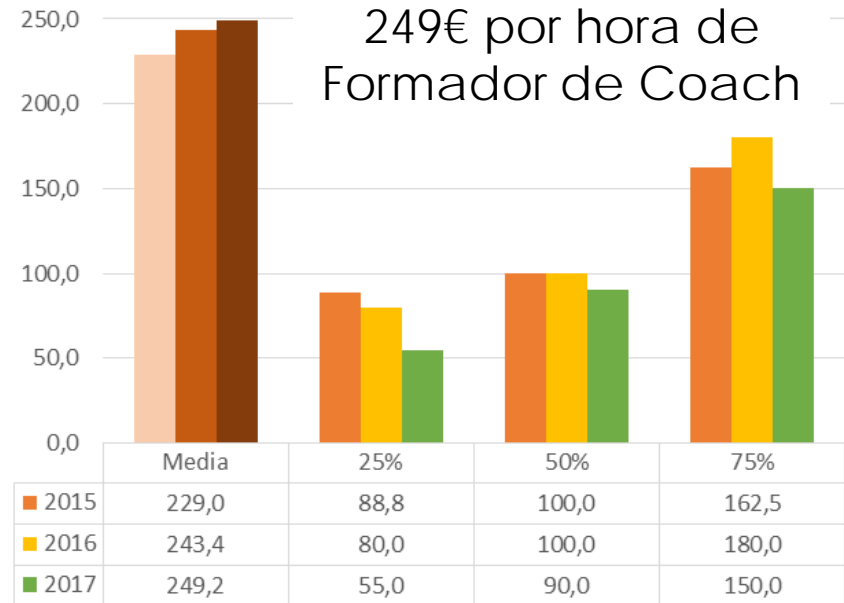


Profesión: Clientes

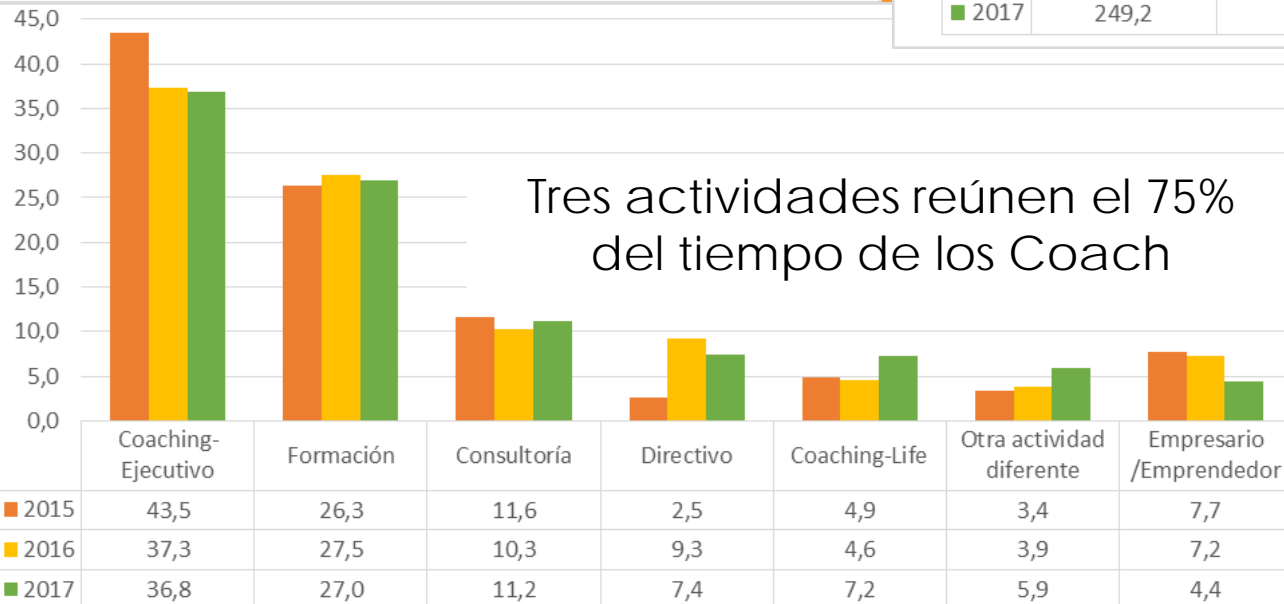
155,6€ por hora de Coach Ejecutivo



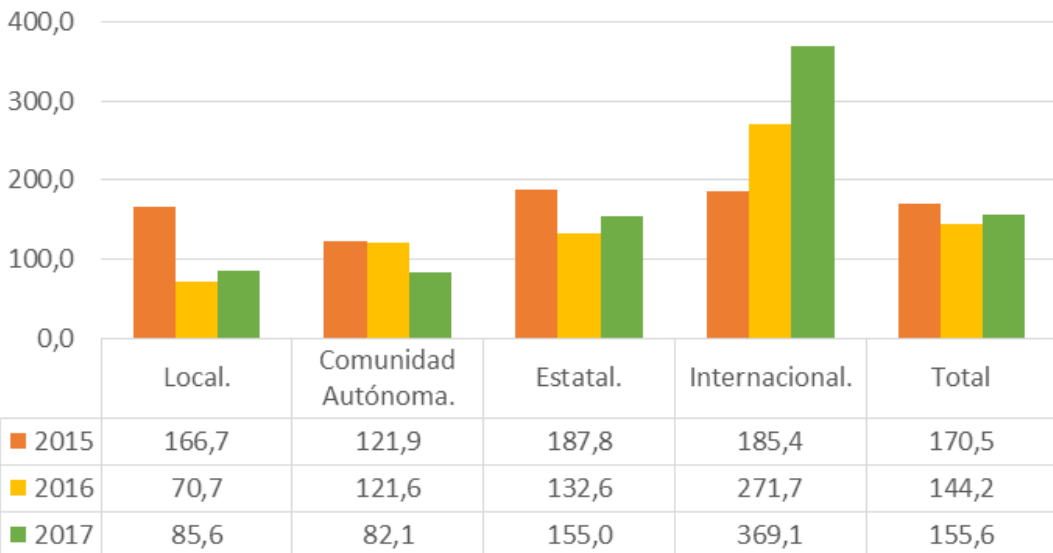
249€ por hora de Formador de Coach



Tres actividades reúnen el 75% del tiempo de los Coach

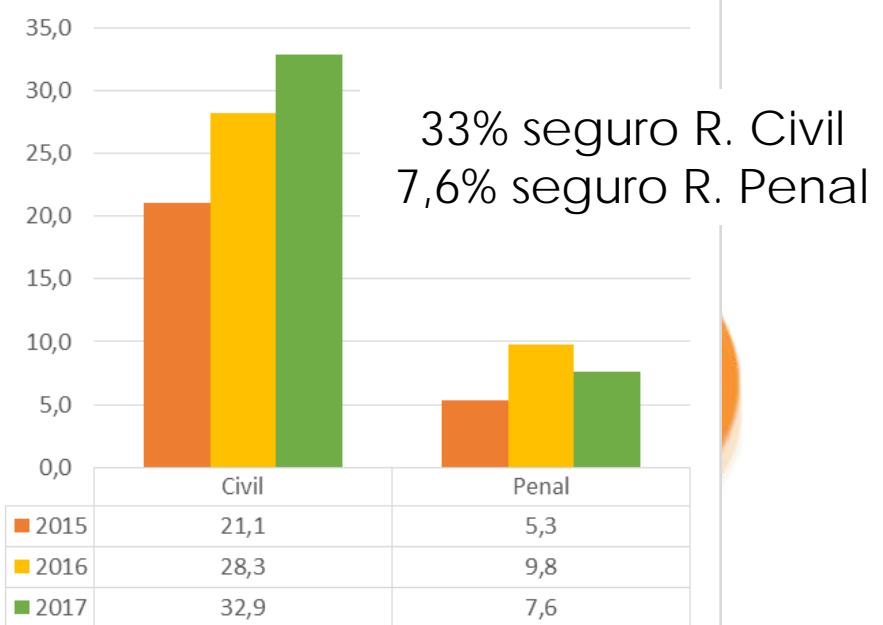
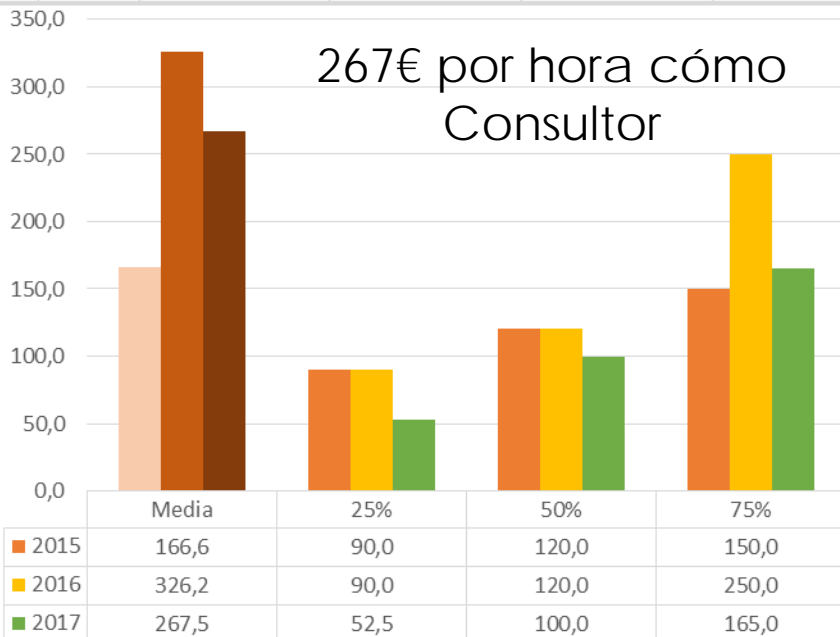


Profesión: Actividad

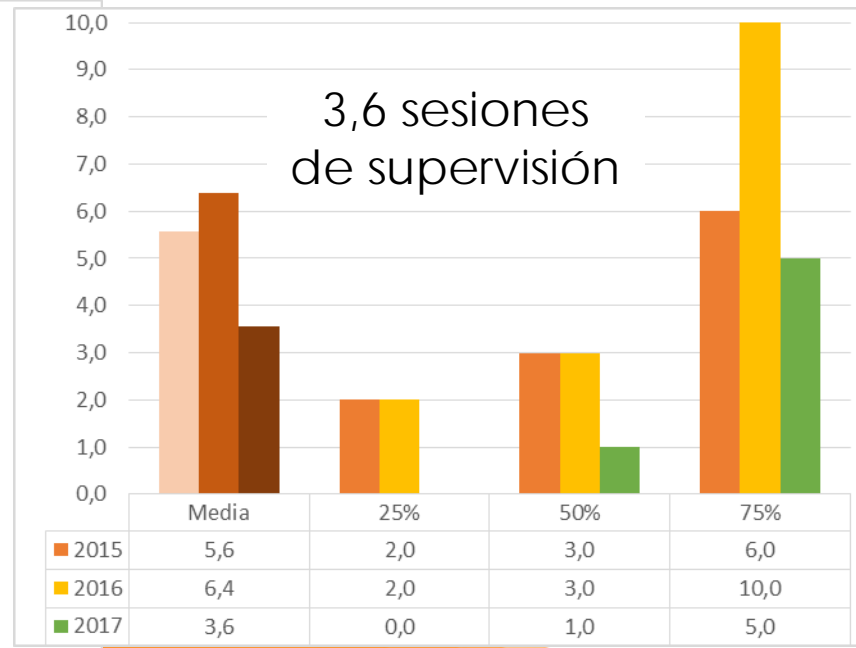
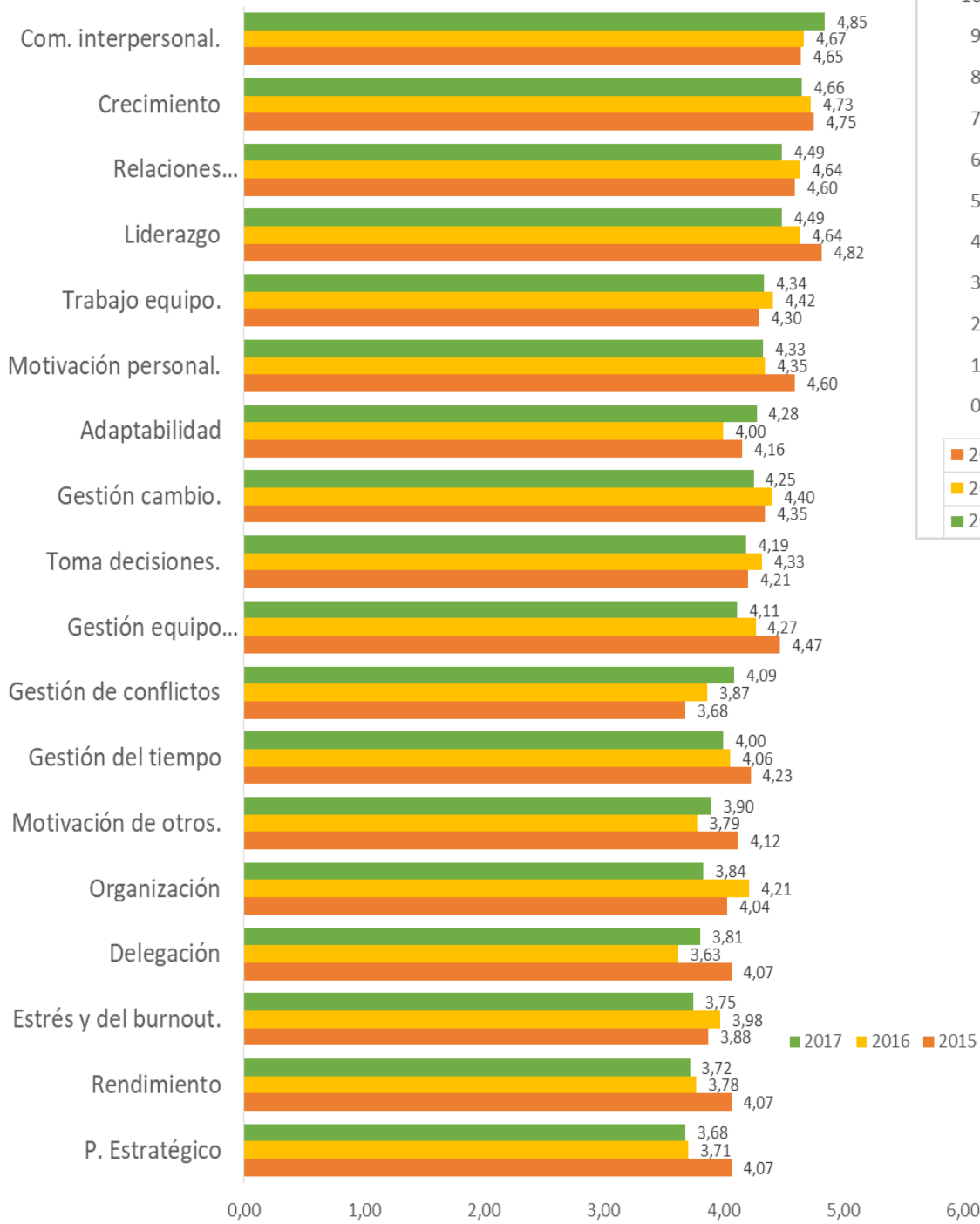


85,6 € por hora de Coach Ejecutivo a nivel local

Cuanto mayor es el ámbito geográfico, mayor es el precio por hora

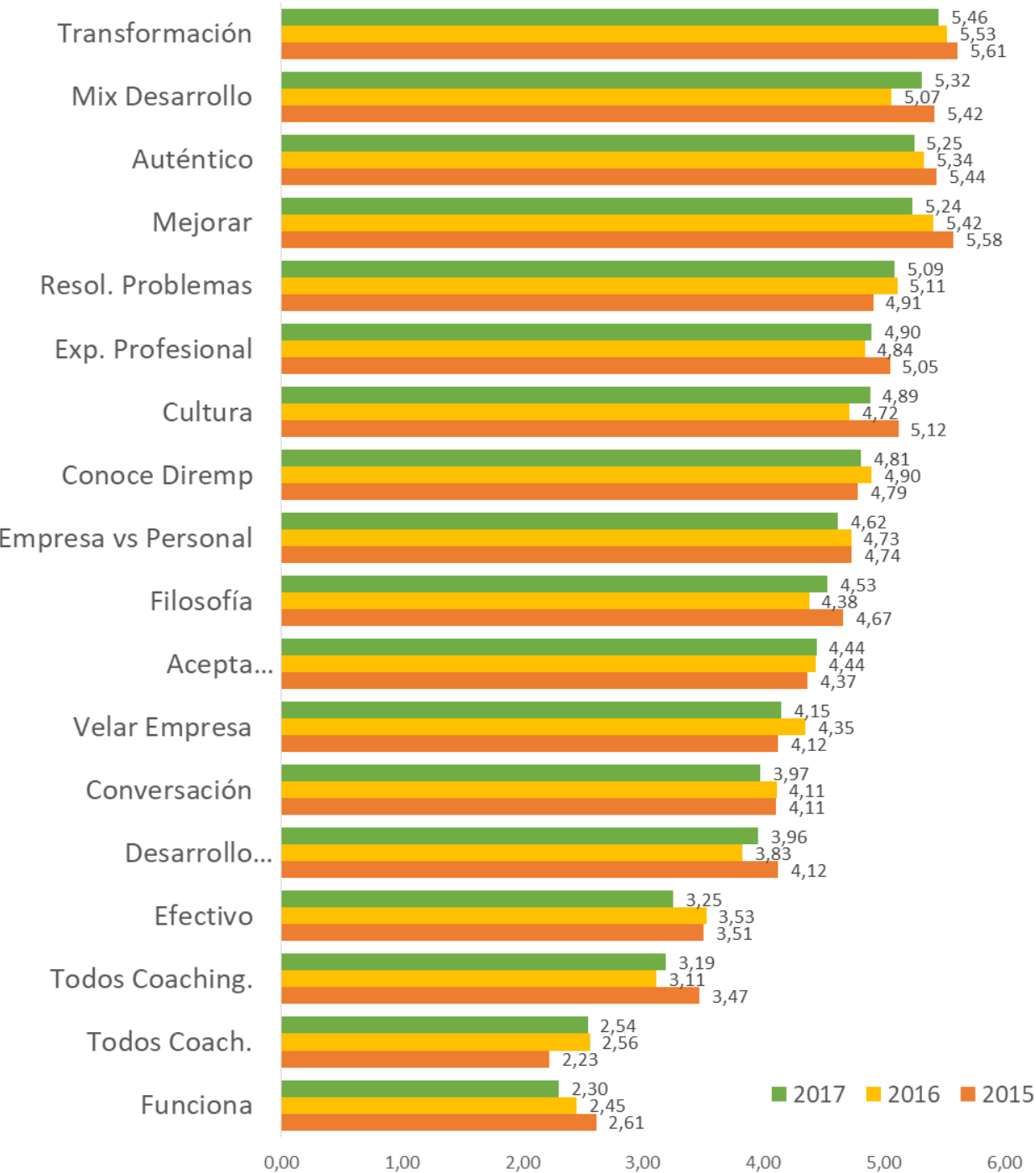


Profesión: Actividad



Temas más importantes

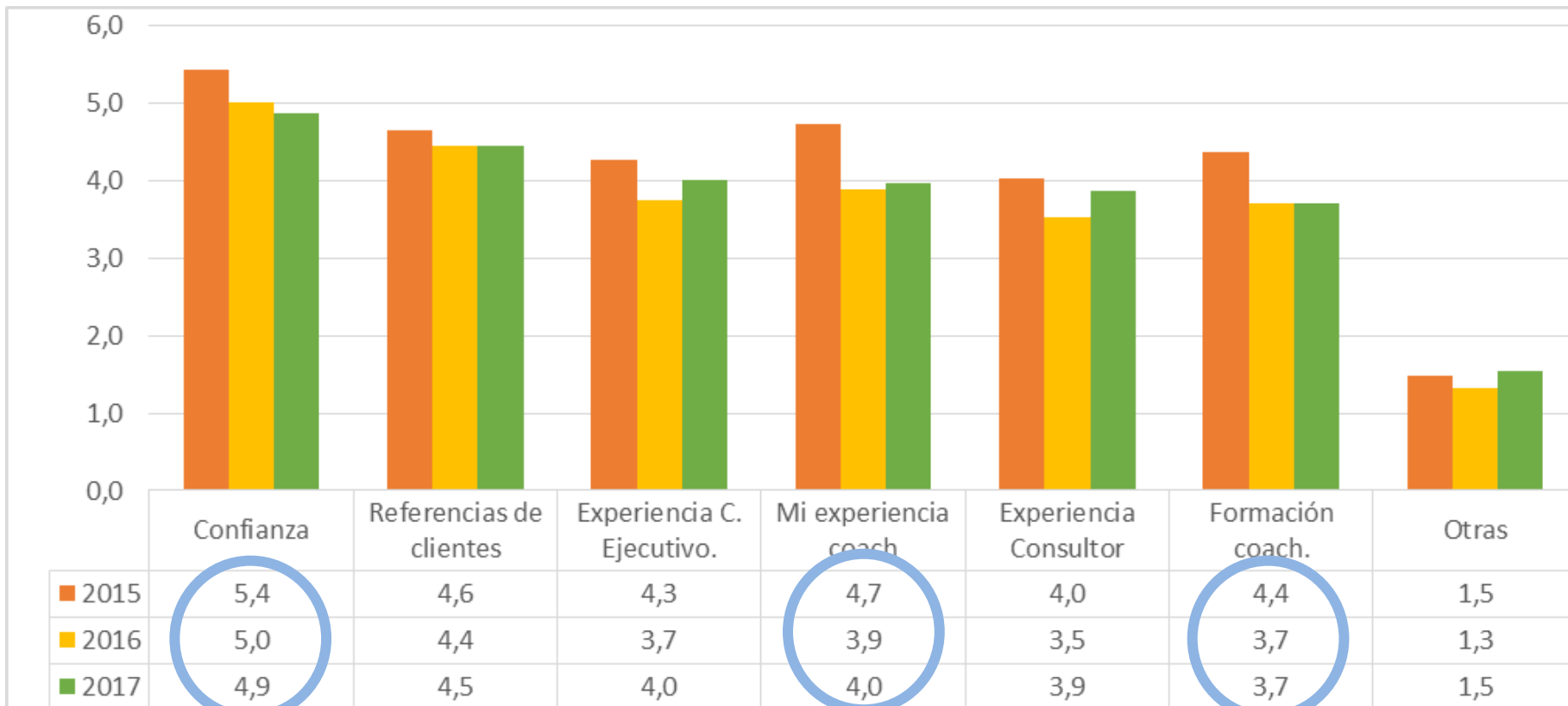
- Com. interpersonal.
- Crecimiento.
- Relaciones interpersonales.
- Liderazgo.
- Trabajo equipo.
- Motivación personal.
- Adaptabilidad.
- Gestión cambio.
- Toma decisiones.
- Gestión equipo trabajo.



Auto-percepción:

- Herramienta de transformación pers./prof.
- Mix herramientas del Desarrollo Profesional.
- El Coach es Auténtico.
- Todos pueden Mejorar.
- Resol. Problemas.
- El Coach debe tener Experiencia Profesional.
- El Coach debe conocer la Cultura de la empresa.
- El Coach tiene conocimientos de Dirección de Empresas.
- El Coaching de Empresa es diferente del Personal.
- El Coaching es una Filosofía de vida.

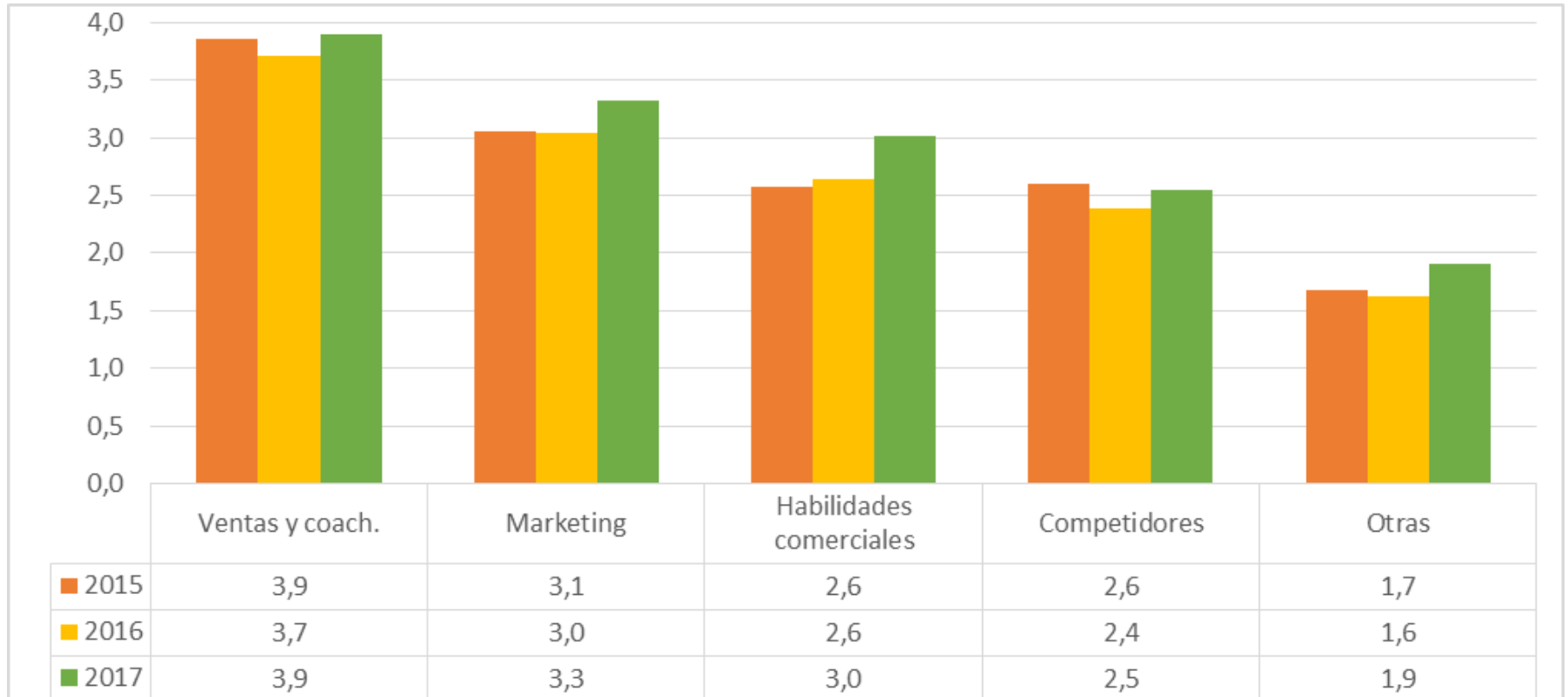
La mayor parte de los factores dependen de las decisiones de los Coach.
Importancia del capital de marca.



Factores de Éxito

Parece necesaria una formación en habilidades comerciales y de marketing

Poco peso de los factores de fracaso (sobre 6 puntos máximo)



Factores de Fracaso

CUESTIONARIO

III BAROMETRO AECOP

SOBRE COACHING EJECUTIVO



*Tu participación
es esencial*



III BARÓMETRO AECOP



Dr. Antonio C. Cuenca
Profesor titular de Universidad



Dep. Comercialización e Investigación de
Mercados

Universitat de València