

# CUESTIONARIO I BAROMETRO AECOP SOBRE COACHING EJECUTIVO

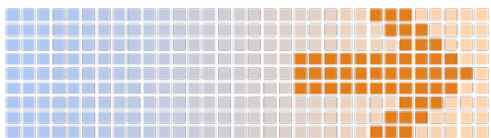
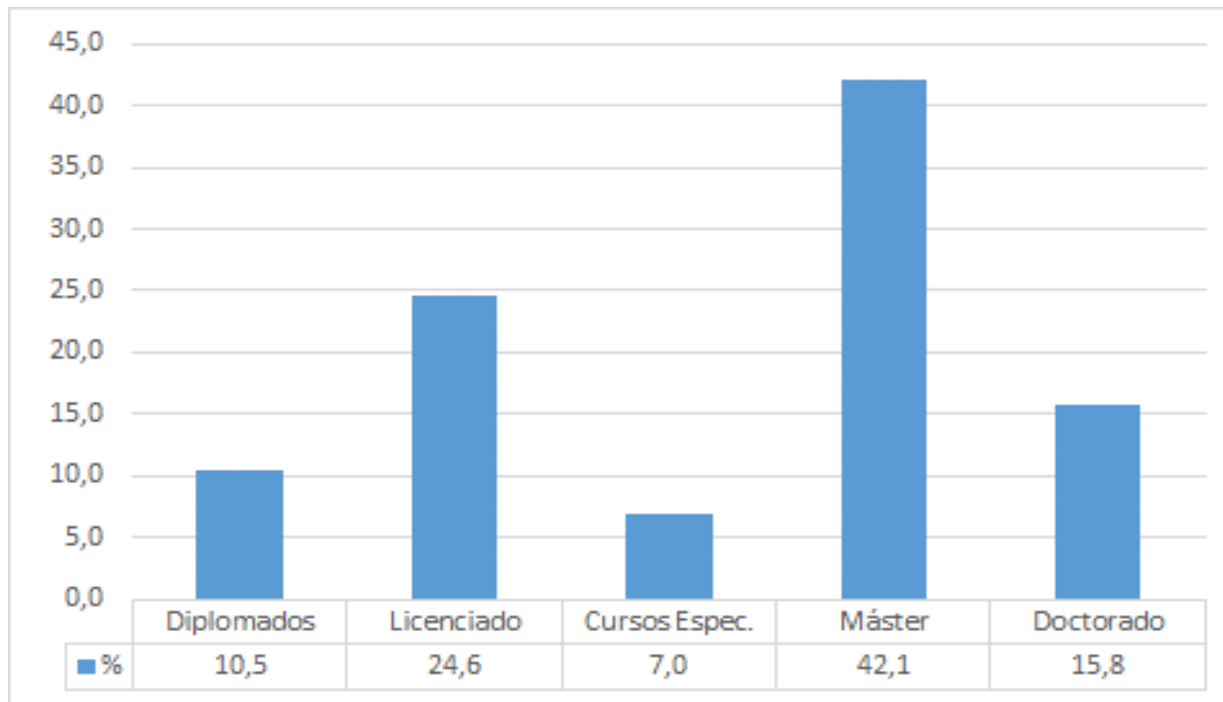


*Tu participación  
es esencial*



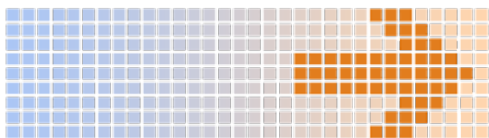
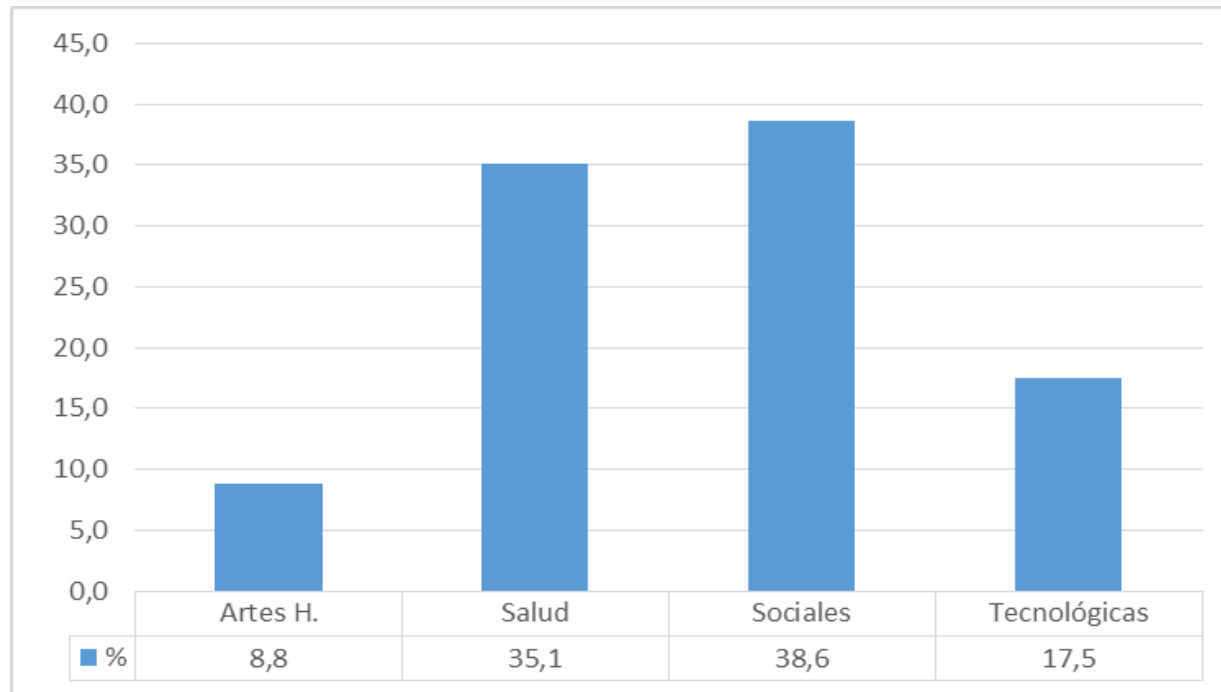
# FORMACIÓN

## FORMACIÓN DE LOS ENTREVISTADOS



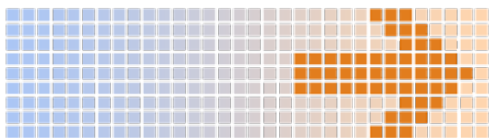
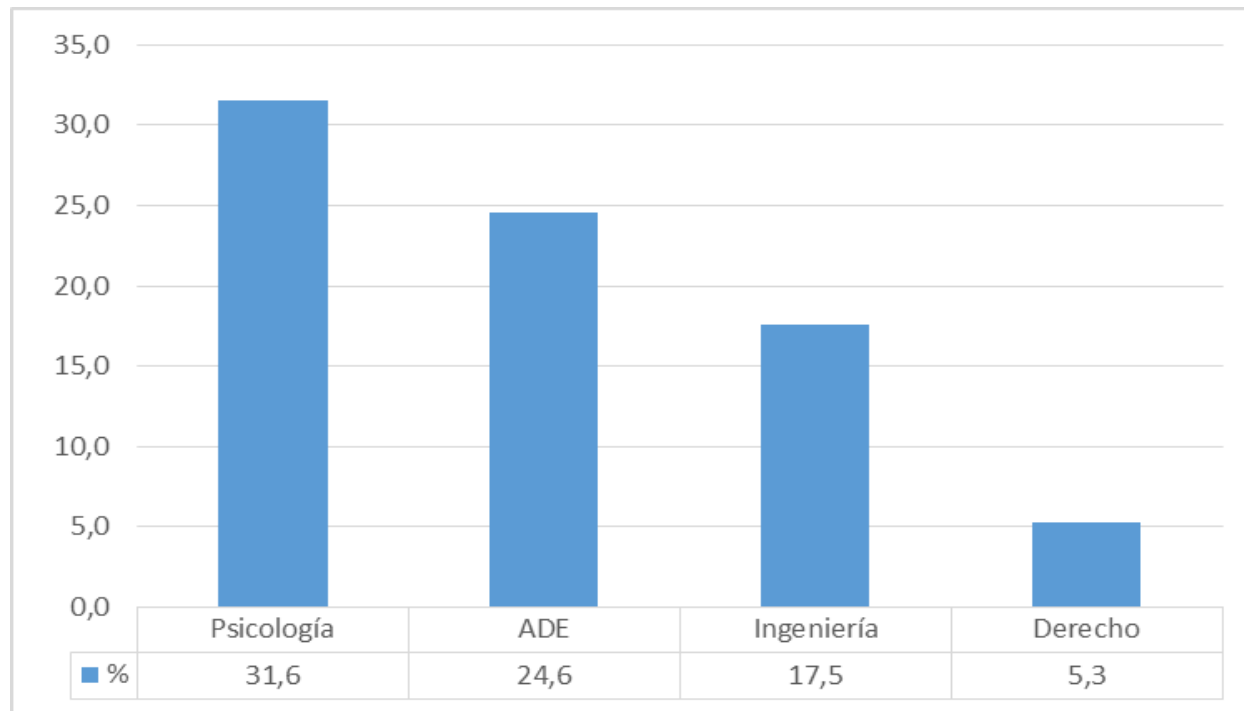
# FORMACIÓN

CAMPO EN EL QUE LOS ENTREVISTADOS SE HAN FORMADO



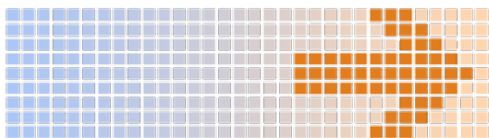
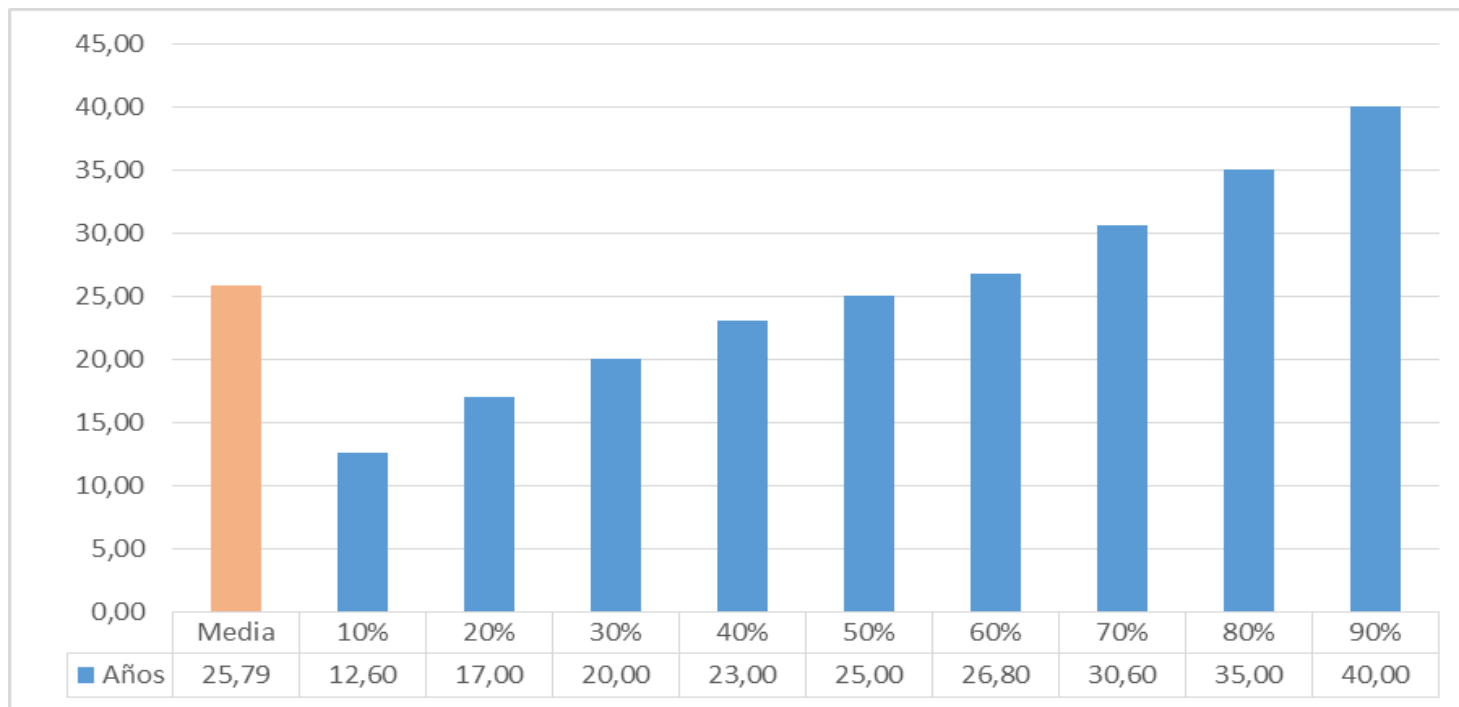
# FORMACIÓN

## PRINCIPALES TITULACIONES DECLARADAS



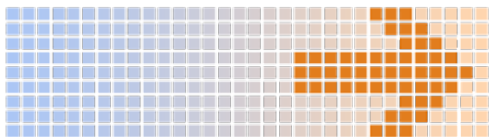
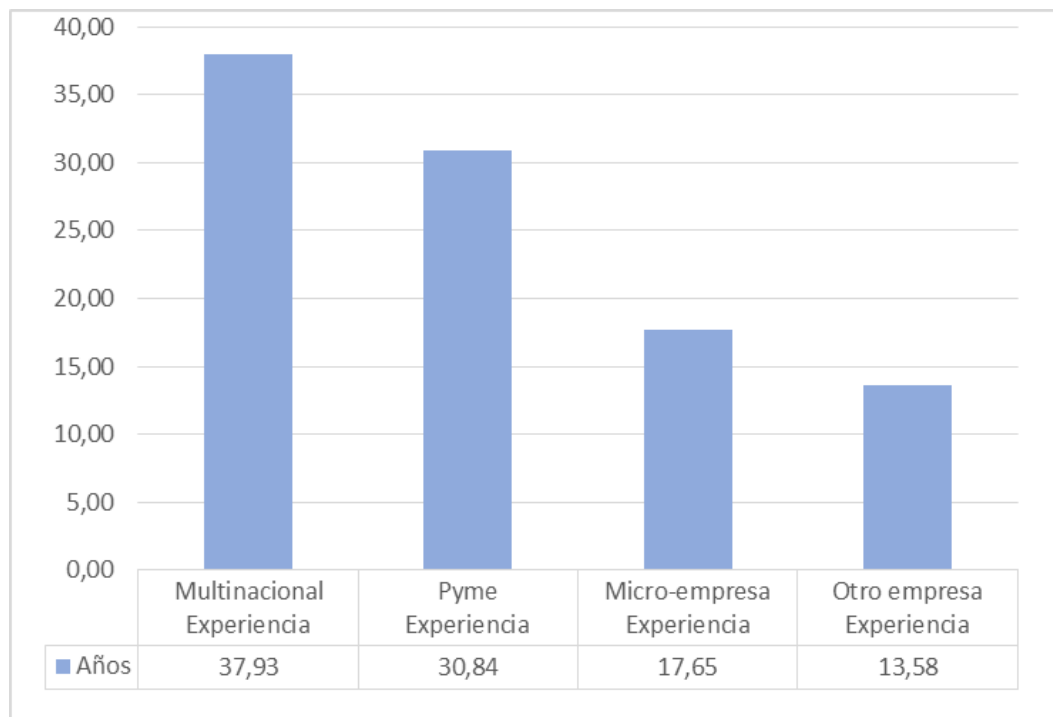
# PROFESIÓN: EXPERIENCIA

En cuanto a la experiencia empresarial, los entrevistados han declarado una experiencia media de 25.8 años, mostrándose en las siguientes barras los 9 deciles, eso indica que el 90% de la muestra lleva 12,6 años o más trabajando en el ámbito empresarial, y que al menos un 10% de estos entrevistados tienen más de 40 años de experiencia.



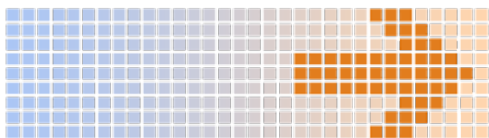
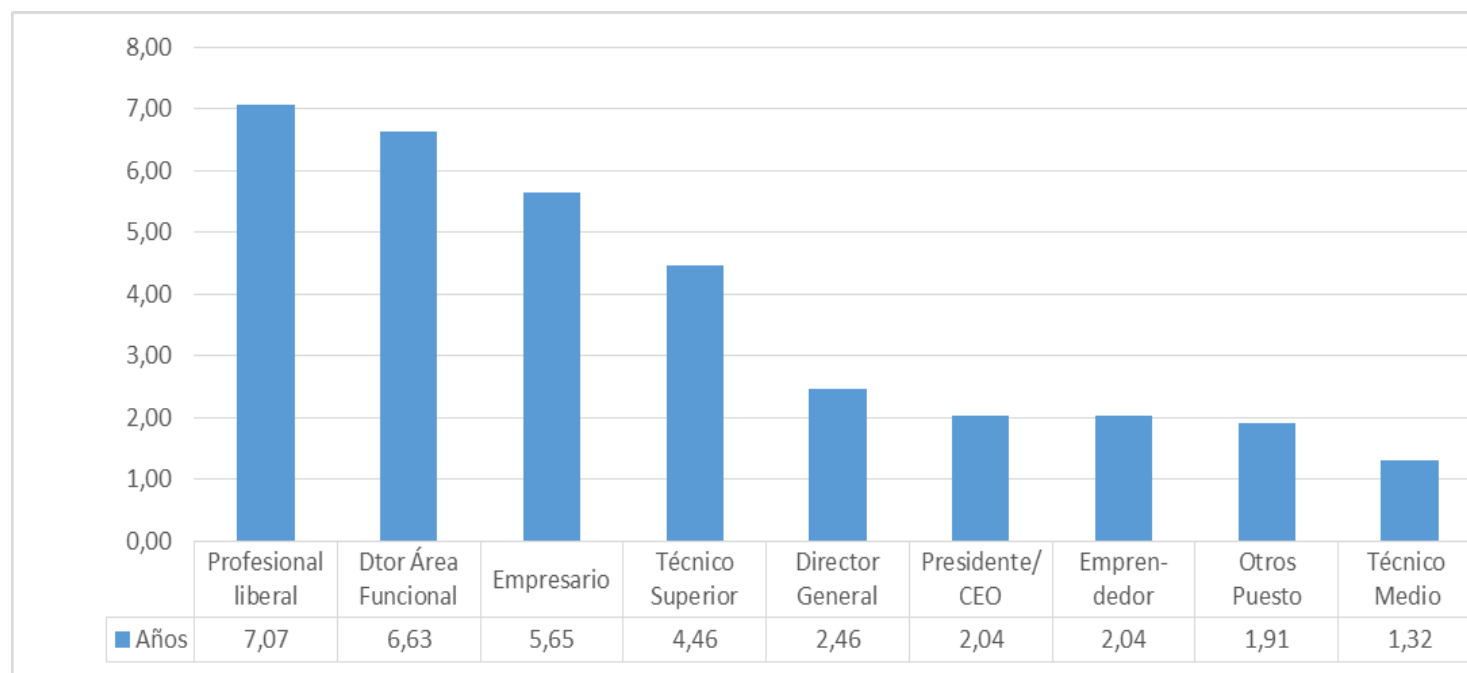
# PROFESIÓN: EXPERIENCIA

En cuanto al tipo de empresas en las que han declarado su experiencia, encontramos la siguiente distribución:



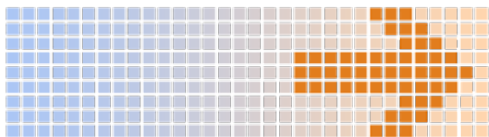
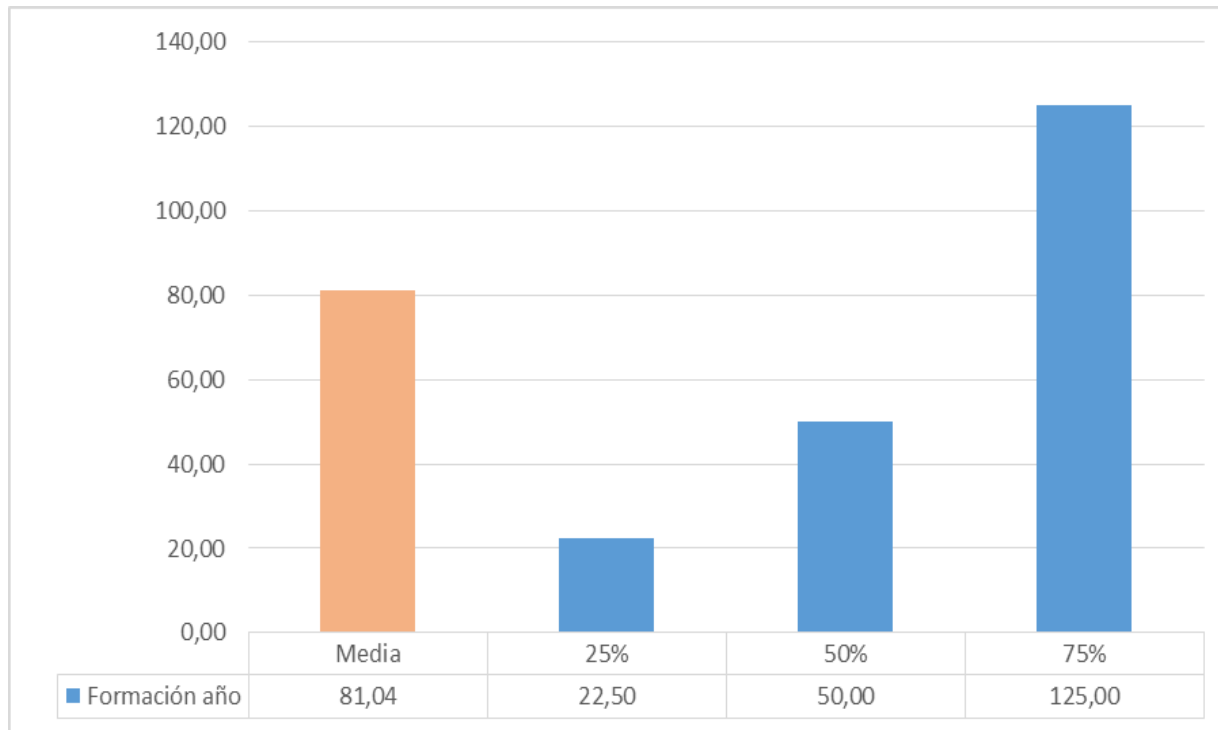
# PROFESIÓN: EXPERIENCIA

La antigüedad en los puestos desempeñados por los entrevistados han sido los siguientes:



# PROFESIÓN: FORMACIÓN

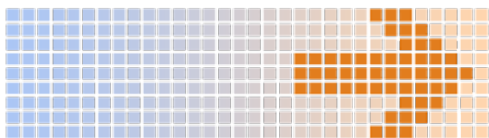
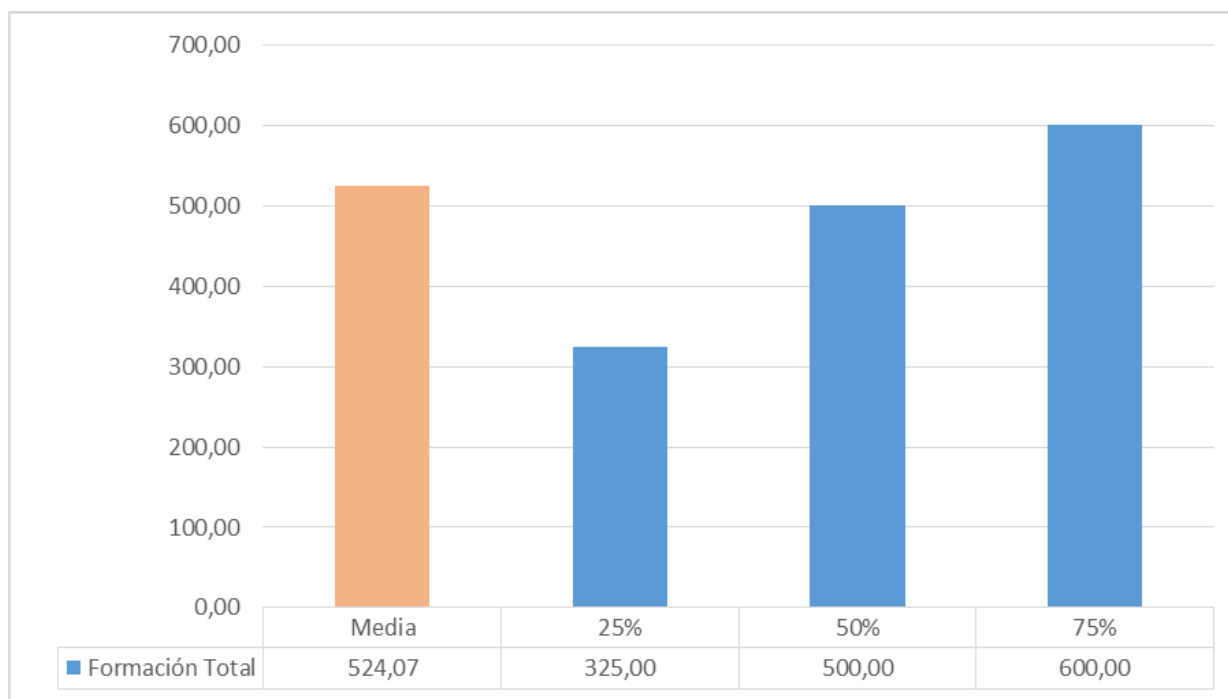
En cuanto a la formación como Coach Ejecutivo la cantidad de horas en el último año (se expresa la media y los valores de los tres cuartiles)





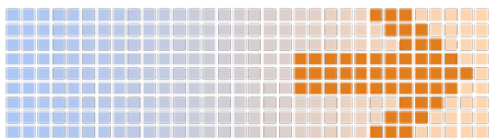
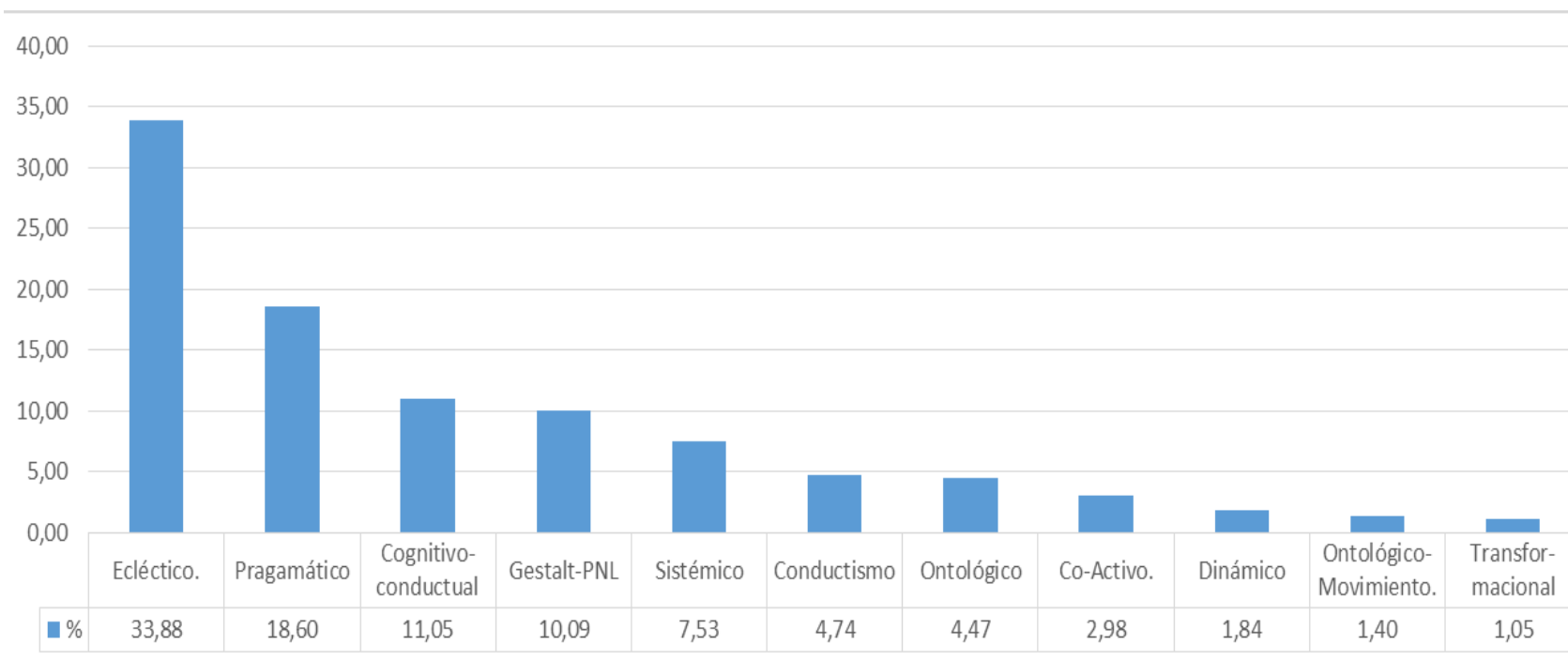
# PROFESIÓN: FORMACIÓN

Y en la formación total del último año:



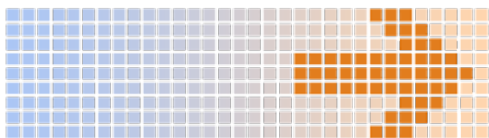
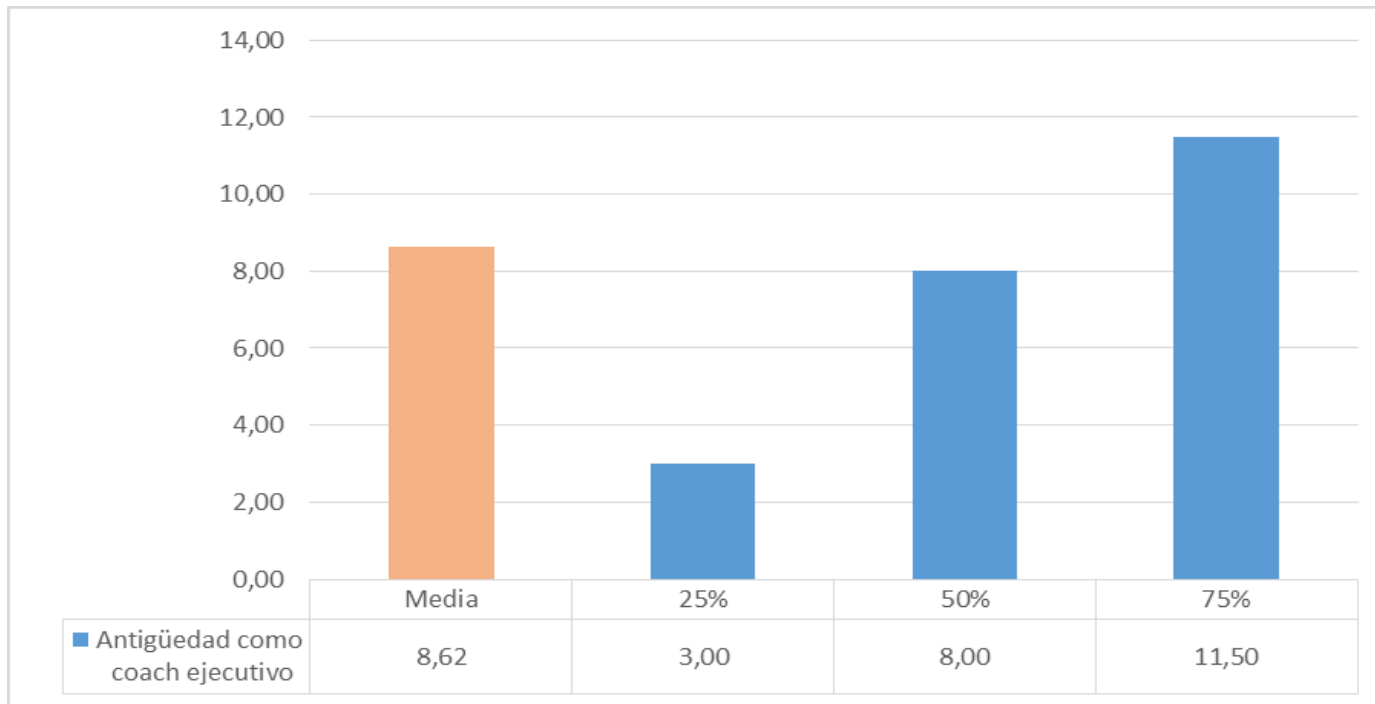
# PROFESIÓN: FORMACIÓN

Los marcos teóricos en los que fundamentan su actividad se distribuye de la siguiente manera:



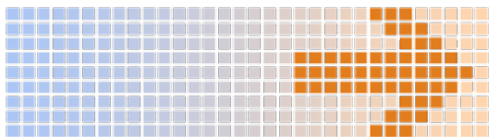
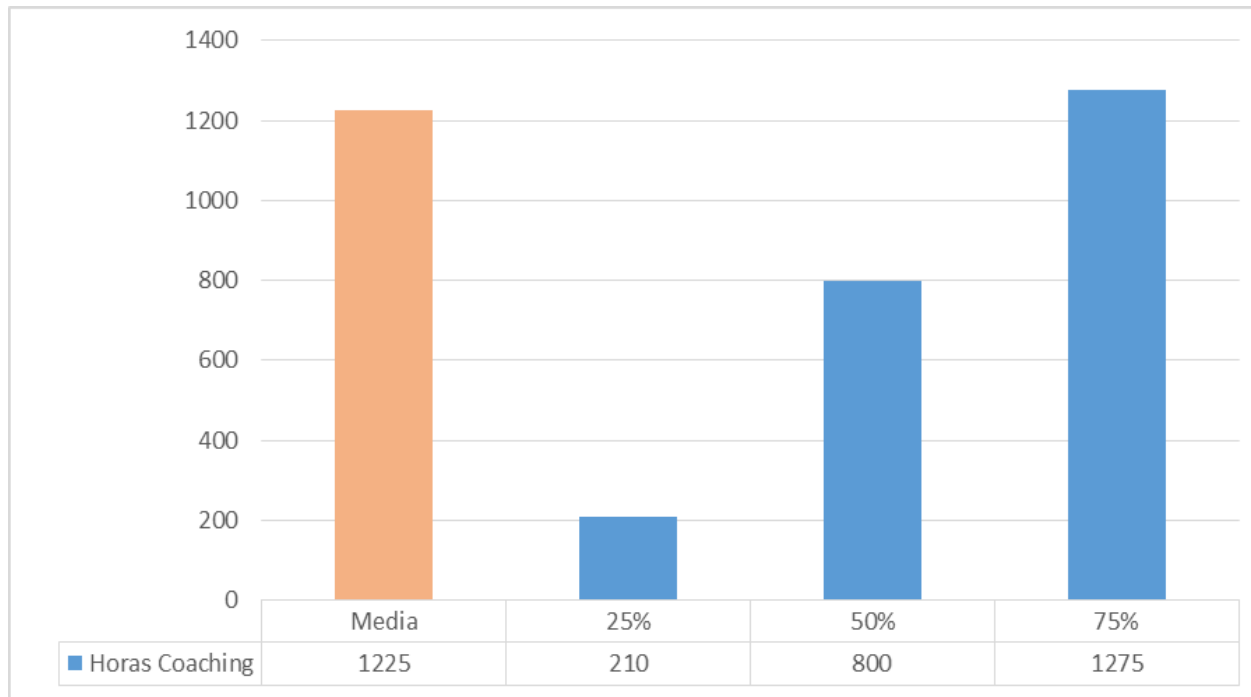
# PROFESIÓN: ANTIGÜEDAD

En cuanto a la antigüedad como Coach Ejecutivo, presentan una media de 8.62 años, siendo que el 75% , lleva actuando como tal 3 o más años y un 25% tiene una experiencia superior a 11 años.



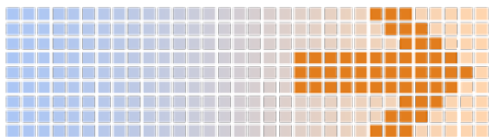
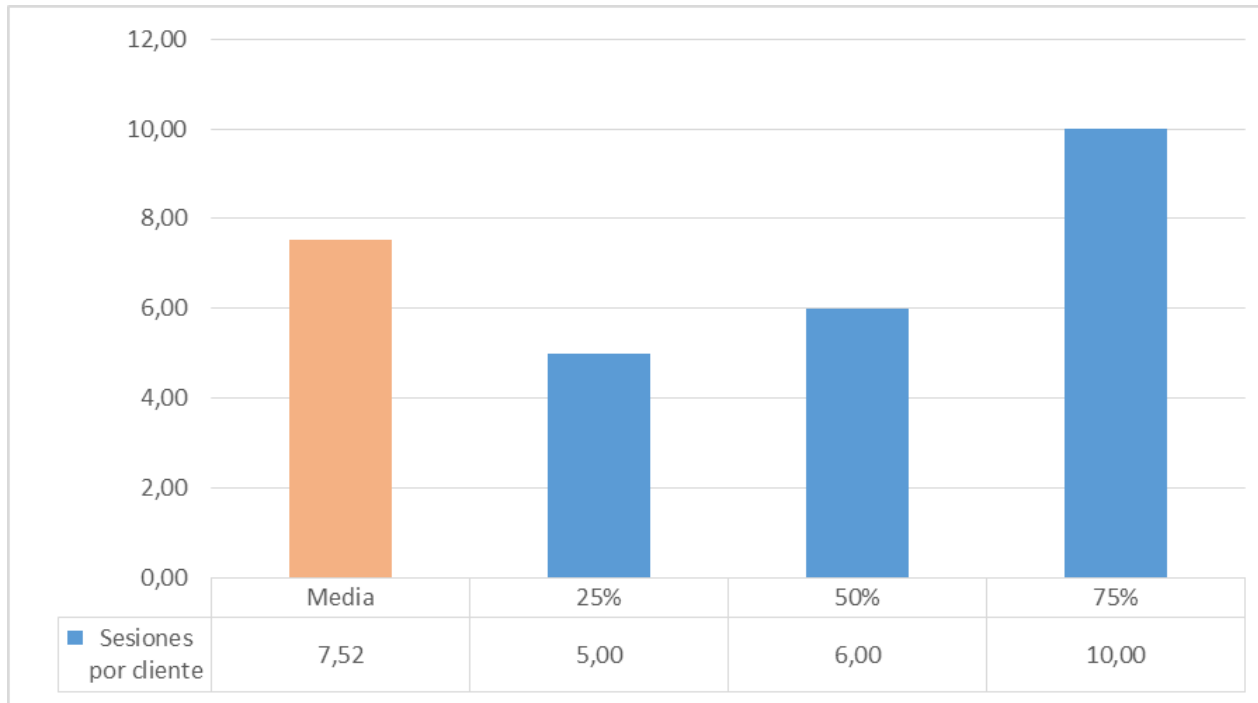
# PROFESIÓN: ACTIVIDAD

La cantidad de horas de coaching realizadas por los entrevistados, es:



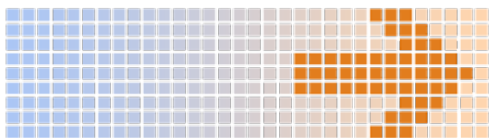
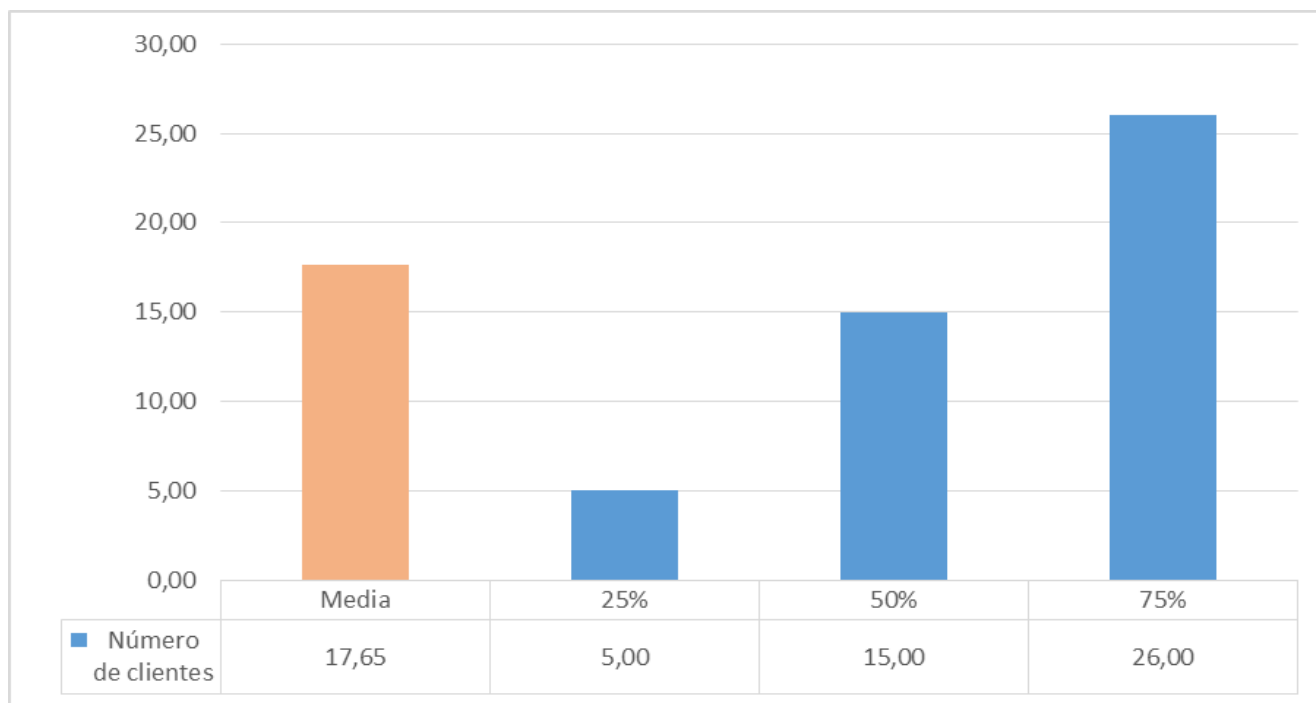
# PROFESIÓN: ACTIVIDAD

El número medio de sesiones por cliente es:



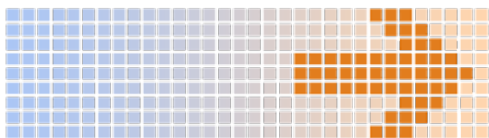
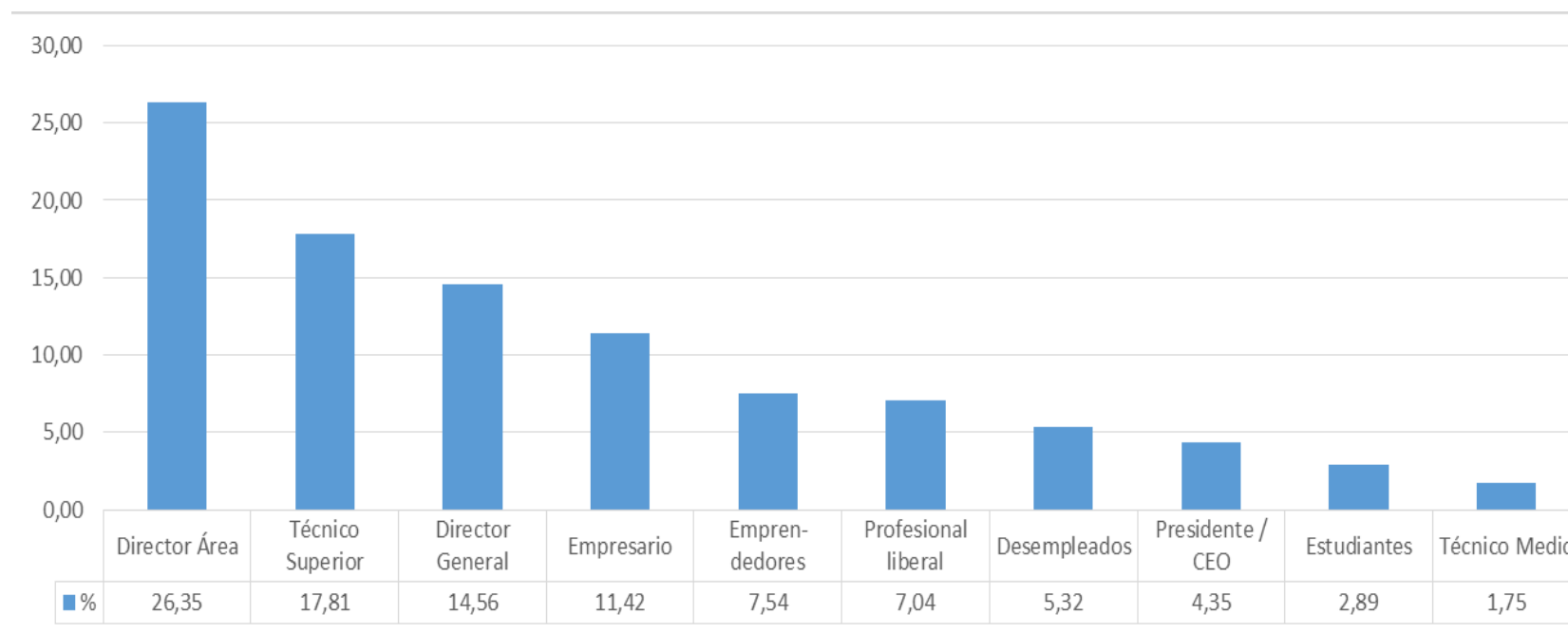
# PROFESIÓN: CLIENTES

El número de clientes atendido por término medio es:



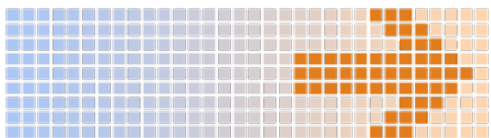
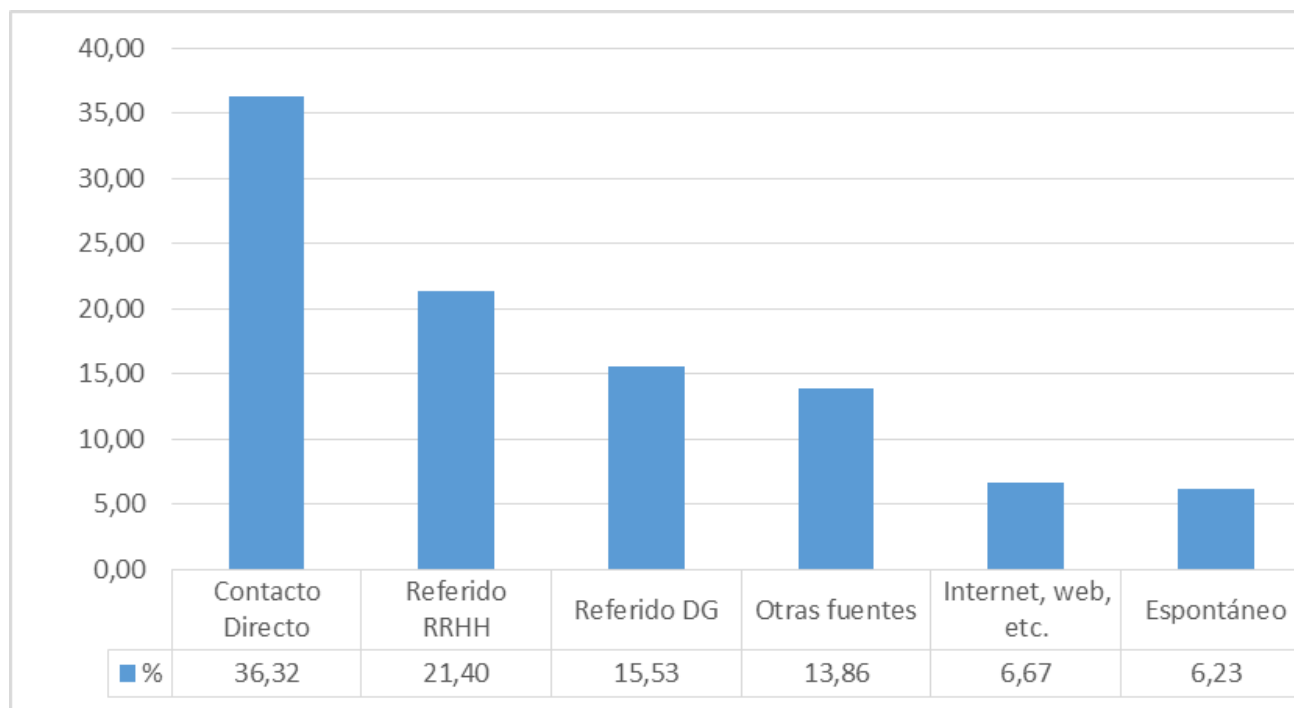
# PROFESIÓN: CLIENTES

El tipo de cliente con el que han trabajado los entrevistados, ocupaban los siguientes cargos:



# PROFESIÓN: CLIENTES

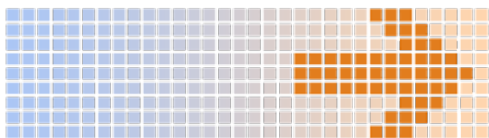
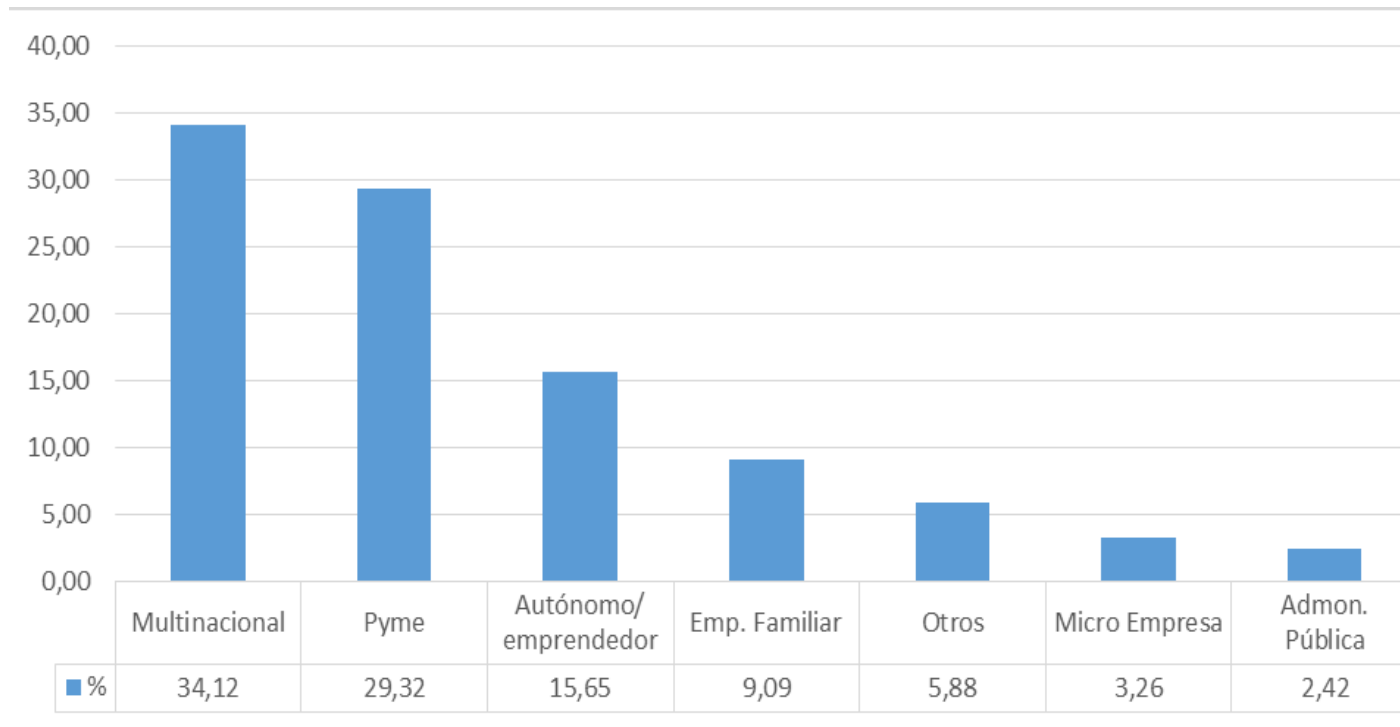
Y el origen de estos clientes se ha repartido entre las siguientes fuentes:



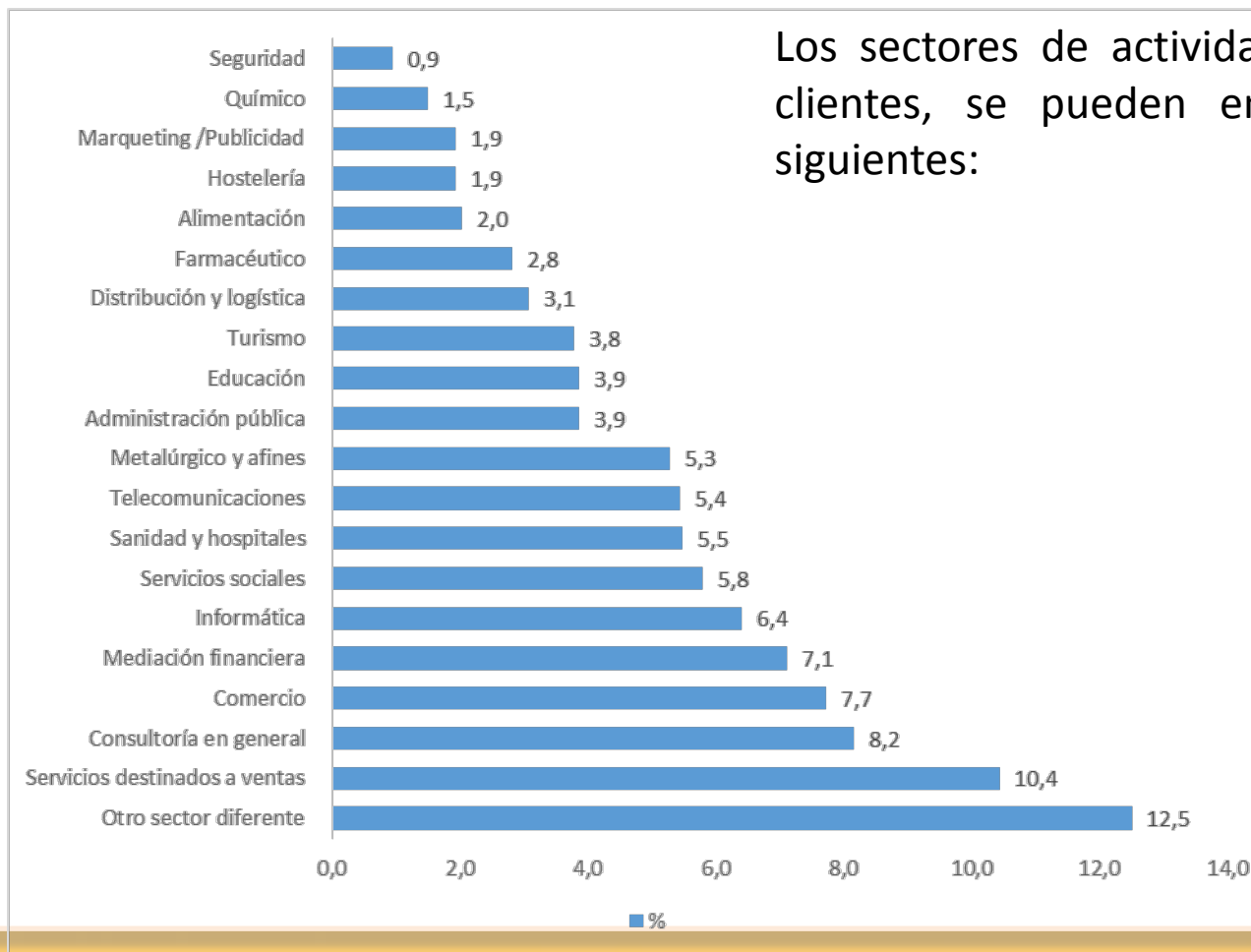


# PROFESIÓN: CLIENTES

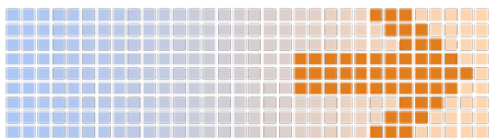
En cuanto a los tipos de empresas cliente, son:



# PROFESIÓN: CLIENTES

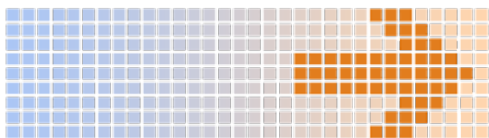
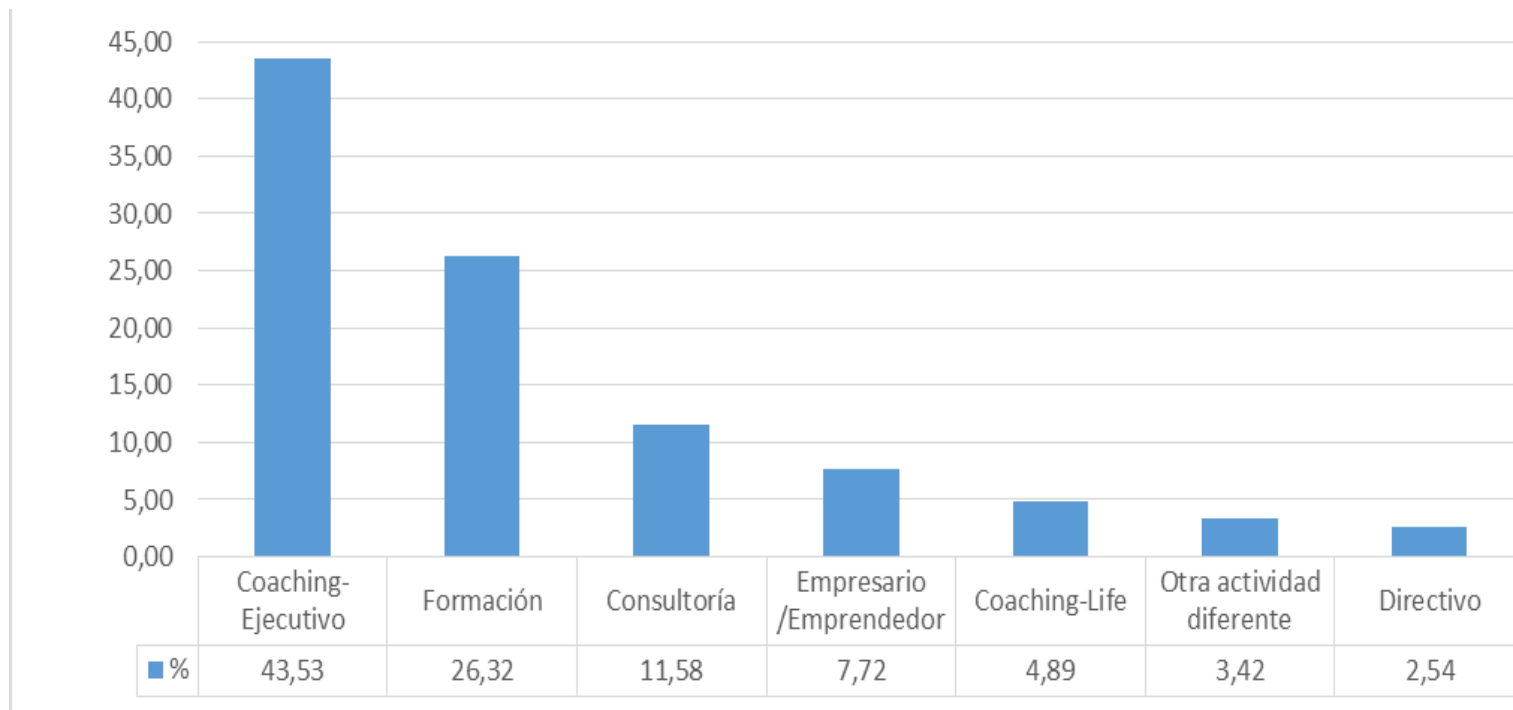


Los sectores de actividad de las empresas clientes, se pueden encuadrar entre las siguientes:



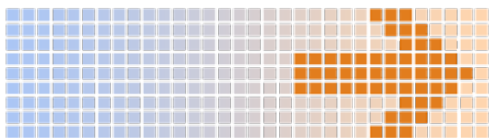
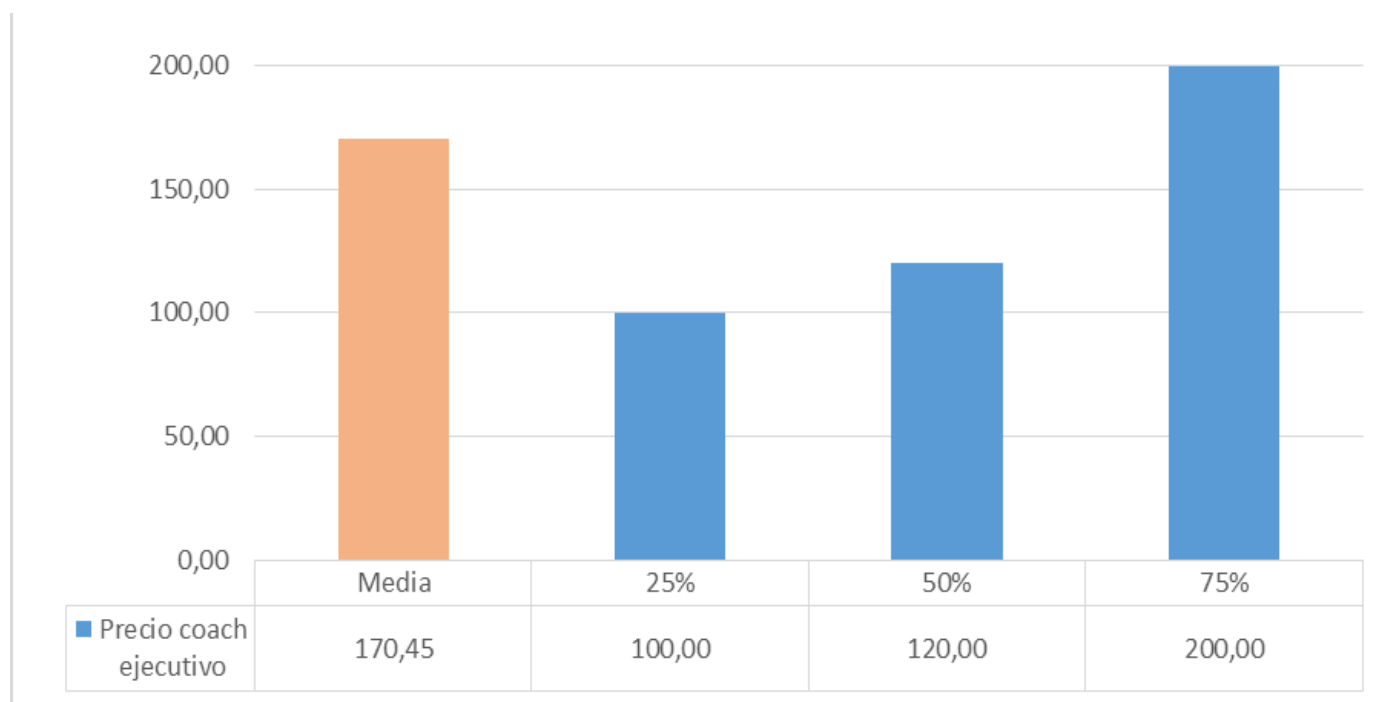
# ACTIVIDAD PROFESIONAL

En cuanto a la actividad profesional realizada por los entrevistados durante el último año, se distribuye de la siguiente forma:



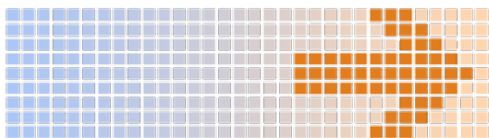
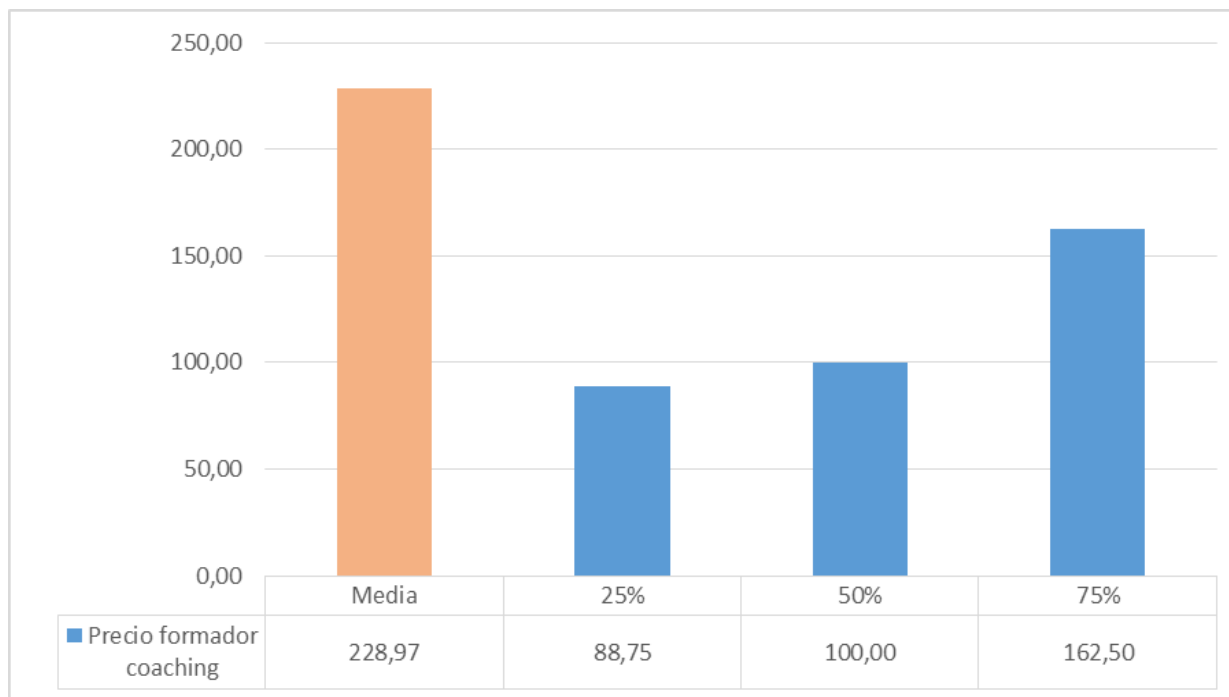
# PRECIOS

Los precios del Coaching ejecutivo por sesión:



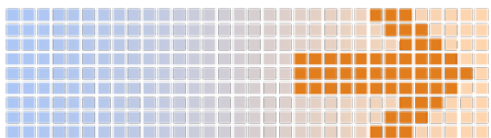
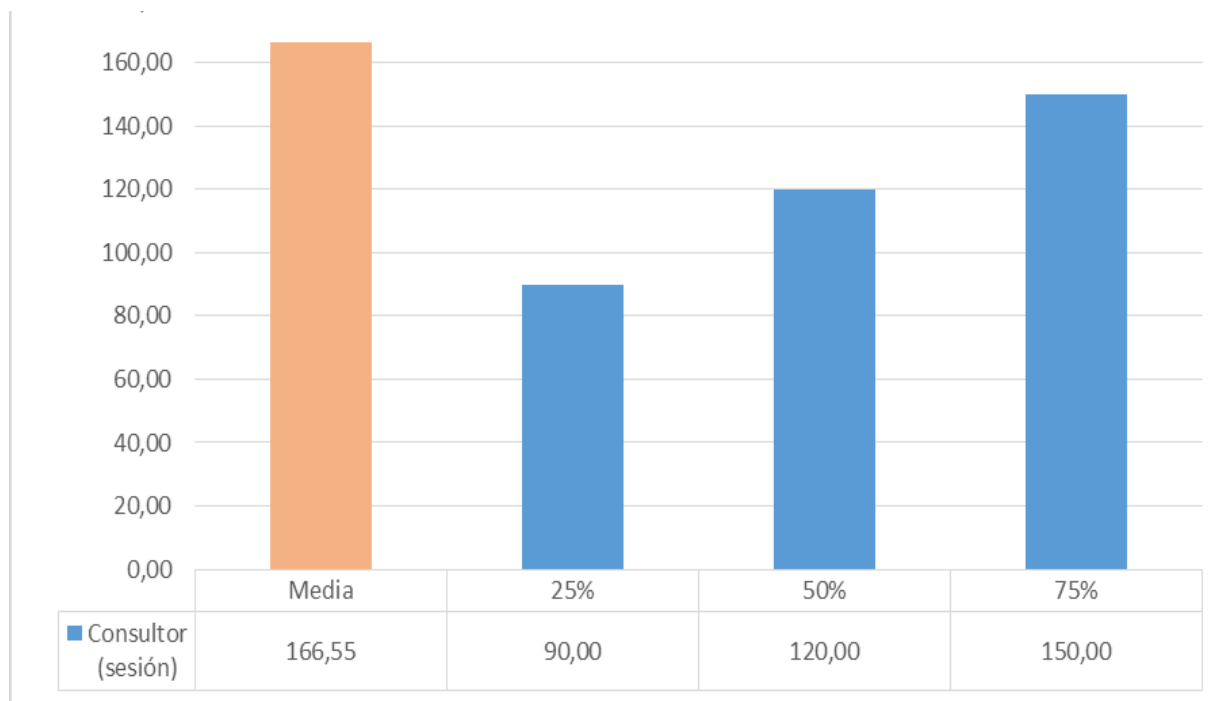
# PRECIOS

Los precios de las sesiones de formación de Coaching. El valor elevado de la media viene determinado por la existencia de algunos entrevistados con precios muy elevados por sesión.



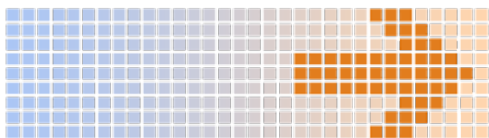
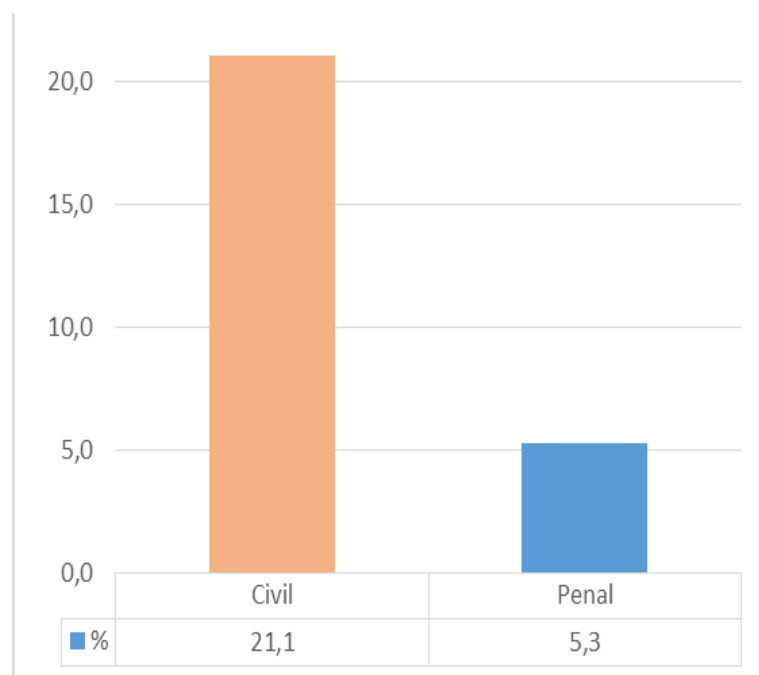
# PRECIOS

Y en cuanto al precio por sesión de consultor, los valores son:

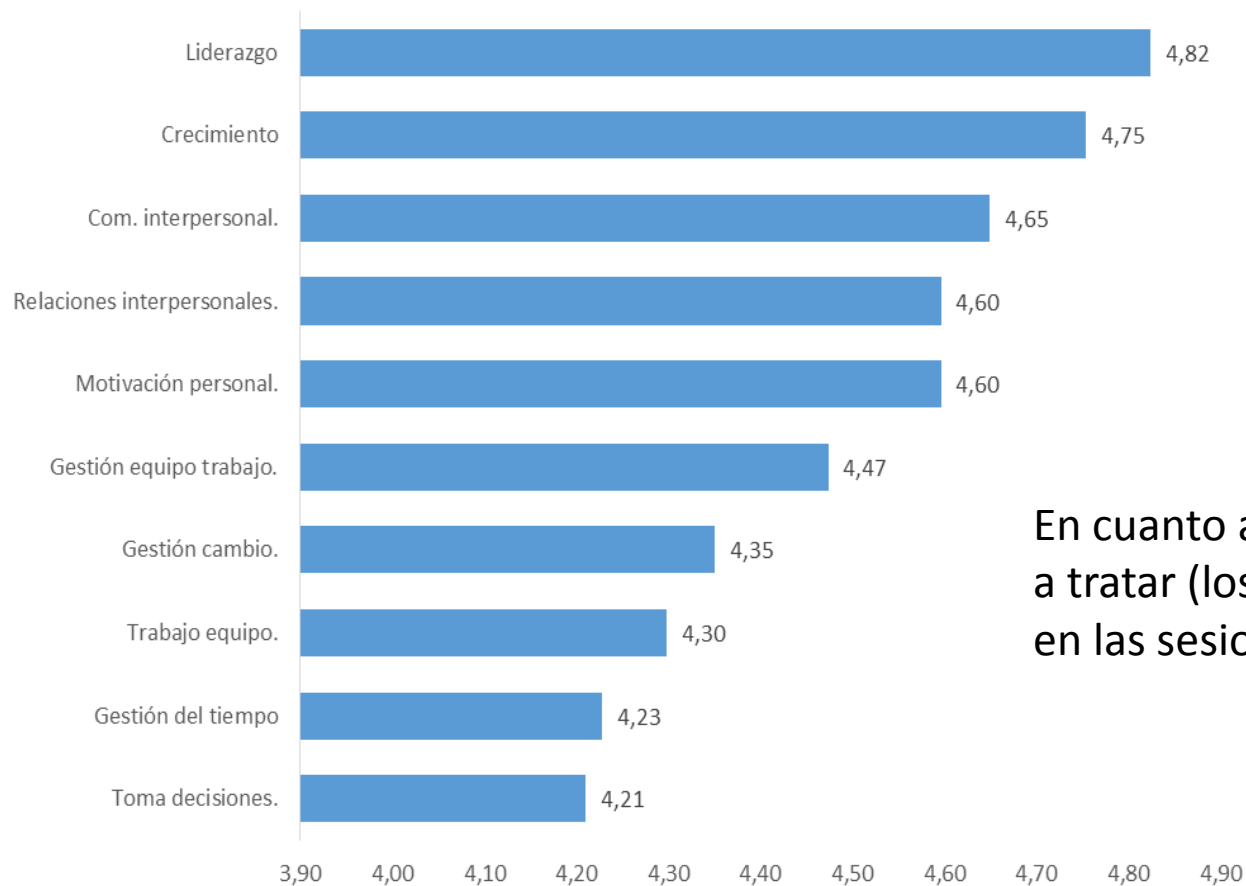


# COBERTURA RIESGOS

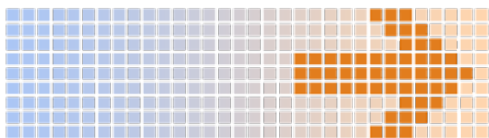
En cuestión de la cobertura de riesgos, encontramos que solo un 21% dispone de seguro de responsabilidad civil y un 5,3% de responsabilidad penal



# TEMAS



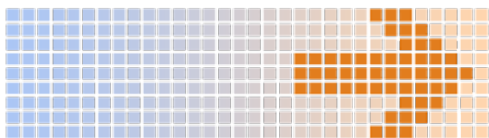
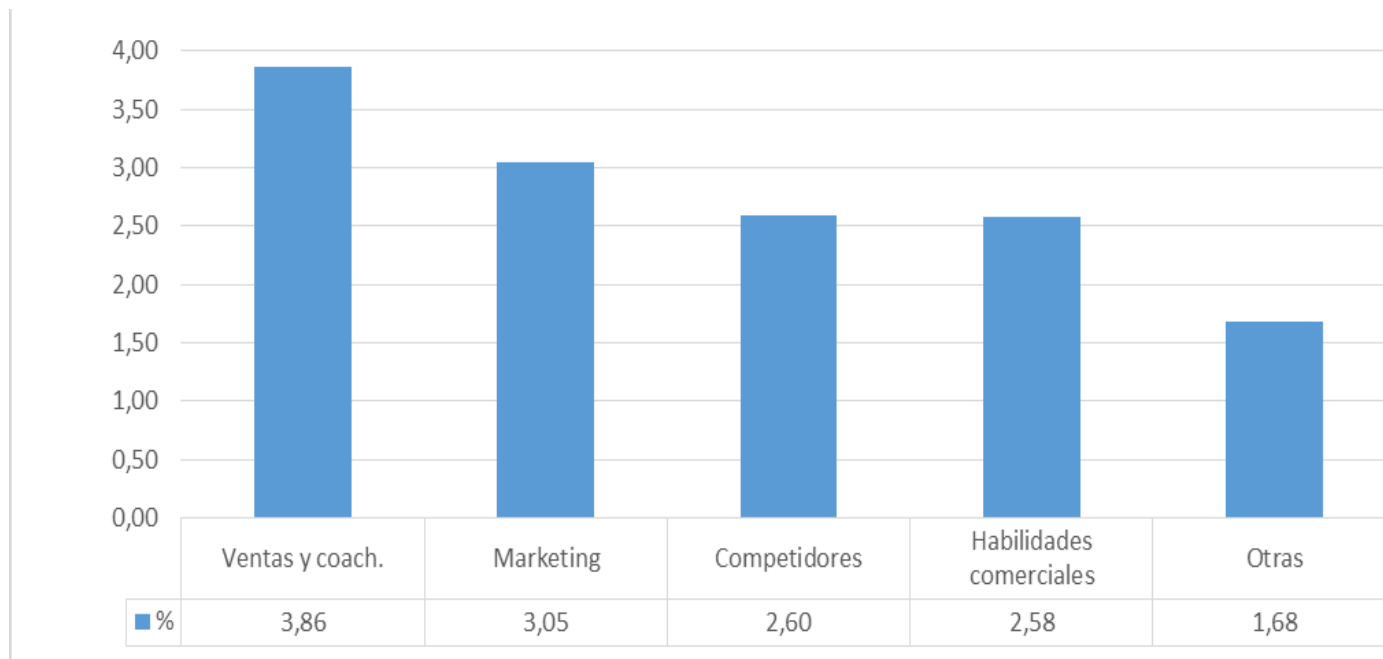
En cuanto a los principales temas a tratar (los 10 mas importantes) en las sesiones:





# FACTORES DE FRACASO

Los principales problemas a la hora de comercializar los servicios son:



# FACTORES DE ÉXITO

Y en cuanto a los motivos de éxito, destacarían:

