

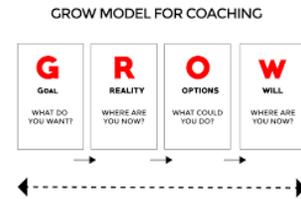
## Definición de META

Mediante una dinámica práctica y sencilla el coachee define su meta específica a alcanzar la cual tendrá que ser establecida de manera concreta, realista, alcanzable y medible en momento de tiempo determinado.



## Modelo GROW

Herramienta para definir los retos que implican el cumplimiento de la meta del coachee, la identificación de los obstáculos que se pueden presentar y los diferentes escenarios para solucionarlos.



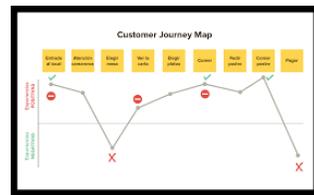
## Rueda de la Vida

Test de autopercepción que se aplica el coachee y que se compara con la percepción de dos personas, para ubicar el momento en que se encuentra el coachee en 8 diferentes situaciones de su vida y que apoyará a la sesión que tenga con su coach para generar posibilidades de futuro.



## Customer Journey Map

Es una representación visual de la experiencia de los clientes internos – externos del coachee, que permitirán enfocarse para identificar, atender y cumplir con sus expectativas y hacer mejoras para construir una mejor experiencia en la relación.



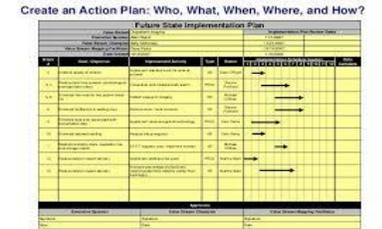
## Prueba de Acido para validar Meta

Mediante la aplicación de 10 reactivos se validará que la meta esté enfocada a generar el impacto positivo que se desea alcanzar



## Plan de Acción

Herramienta para identificar fácilmente las principales actividades y tareas que tendrá que llevar a cabo el coachee para cumplir su meta; incluyendo responsables involucrados y fechas de cumplimiento



## Tengo - Quiero

Ejercicio que complementa “La Rueda de la Vida” y que genera información para que el coachee, con el acompañamiento de su coach, trabaje con sus juicios y creencias que limiten maximizar el potencial y desempeño.

	SI QUIERO	NO QUIERO
Coaching - Coach		
Coaching - Cliente		

## Job to be Done

Apoya al coachee a definir de una manera más precisa quienes son sus clientes internos y externos diferenciando de sus compradores, entenderlos con empatía, mejorar sus relaciones e identificar posibles riesgos desde la óptica de sus clientes



## Brainstorming

En este método inteligente, el coachee encontrará 7 preguntas diferentes para alentar e inspirarse a sí mismo y a su equipo a abordar un problema a través de 7 filtros únicos: mediante el método SCAMPER



## Timeline Workflow

Es una herramienta visual, que complementa al Plan de Acción y que traza los proyectos de forma cronológica paso a paso. Es ideal para que el coachee junto con su equipo puedan contar la historia de sus proyectos o procesos.



## Cadena de Valor

Herramienta que ha sido adaptada para que el coachee evalúe objetivamente sus actividades y tareas, para con ello, pueda encontrar formas de mejorar su propia ventaja competitiva y lograr que sus actividades agreguen valor creado y percibido en su propio desempeño.



## Matriz RACI en las Decisiones

Herramienta que apoya al coachee a identificar estilos de decisión para cada situación soportándose en la matriz RACI para su proceso de toma de decisiones ante entornos de ambigüedad y/o Incertidumbre

	Equipo de desarrollo	Marcos	Clara	Carlos	Sonia
Desarrollo de APP	R			C	I
Desarrollo Web	R			C	I
Diseño		R	A	C	
Elaboración de APP	R			C	I

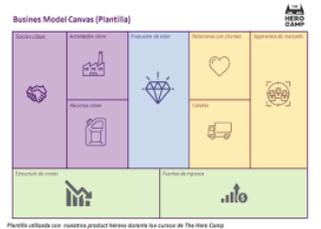
## Tabla Kanban

Basado en el modelo para producción en la industria automotriz, esta herramienta permite visualizar, en tiempo real, el flujo de trabajo del coachee sobre las actividades que realiza y permite a su equipo involucrarse en sus procesos de mejora y desempeño.



## Modelo Canvas

Herramienta que enmarca un Modelo de Negocio que ayuda al coachee a resumir, visualizar y compartir de manera integral toda la información necesaria sobre su proyecto y mantener informados a todos los interesados en el proceso de desarrollo del proyecto.



## Opportunity Solution Tree

Excelente herramienta para priorizar las ideas referente a la solución de problemas o situaciones de manera clara generando el mayor valor en la toma de decisiones del coachee.

