



**ARTURO  
CUNLLAS**

LIDERAZGO CONSCIENTE

# Presupuesto y proyecto Coaching Ejecutivo





Fase 1:

# Comprensión

.....  
**PRIMERA REUNIÓN CON RRHH Y  
EJECUTIVO**  
.....

.....  
ORIENTACIÓN  
.....  
.....

**OBJETIVO:**  
CONOCER LOS VALORES Y LA  
CULTURA ORGANIZATIVA  
.....

**TOTAL HORAS: 3**  
.....

# COMPRENSIÓN

1

## REUNIÓN RRHH

---

Conocer la situación. ¿Cuáles son las expectativas?  
Conocer los valores y la cultura de organización

2

## PRIMERA REUNIÓN CON EJECUTIVO

---

Primera toma de contacto. Orientación y presentación del proyecto. Aclaración de expectativas y declaración de las metas del proyecto.

Organización y planificación de la agenda FASE 2



Arturo Cuenllas

Fase 2:

# Análisis

04

.....  
**VISITA AL HOTEL Y CONOCER ENTORNO**  
.....

.....  
**SHADOWING Y ENTREVISTAS EQUIPO**  
.....

.....  
**OBJETIVO:**  
TOMAR DATOS; CONOCER AL DIRECTIVO EN LA ACCIÓN.  
RECOPILAR LA OPINIÓN DE SUS COLABORADORES  
.....

.....  
**TOTAL HORAS: 24  
(3-4 DÍAS)**  
.....

# Objetivos

Conocer al directivo en su entorno. El modelo "shadowing" pretende ver interactuar al ejecutivo con sus colaboradores en: reuniones, interacciones espontáneas o conversaciones rutinarias.

Entrevistar a los colaboradores directos usando un modelo de competencias de liderazgo. Manteniendo el anonimato y la máxima confidencialidad, se busca obtener de primera mano la opinión de los miembros del equipo: ¿cómo evalúan los colaboradores directos a su jefe?

¿Existe un Gap de auto-consciencia? ¿Cuáles son las fortalezas y las zonas a mejorar según sus colaboradores? ¿Existen zonas ciegas?



Arturo Cuenllas

Fase 3:

# Sesiones coaching 1:1

06

1 SESIÓN SEMANAL DE 1 HORA Y  
30 MINUTOS  
(ONLINE O PRESENCIALES)

COACHING -ASESORÍA-  
CONVERSACIONES SOBRE  
LIDERAZGO - MINDFULNESS

**OBJETIVO:**  
PRODUCIR UN CAMBIO  
PERSONAL Y MEJORAR LAS  
HABILIDADES DE LIDERAZGO

**TOTAL HORAS: 24**  
**(3 MESES)**

# SESIONES 1:1



## **Coaching**

Son sesiones de escucha empática que buscan inducir mejores respuestas en el ejecutivo. Se pretende fomentar la auto-consciencia



## **Conversaciones de liderazgo**

¿Qué hacen los líderes más efectivos? ¿Cuáles son las competencias más relevantes en liderazgo?



## **Asesoría**

En estas sesiones se analizan problemas o situaciones de la semana. Se aportan ideas y consejos. Se ofrecen respuestas.



## **Mindfulness**

Técnica que pretende fomentar la auto-consciencia o la mejora de la introspección interior, y una mejor gestión de las emociones



Fase 4:

# Cierre

.....  
**VISTA AL HOTEL Y REUNIÓN CON EL EQUIPO**  
.....

.....  
**CONVERSACIONES SOBRE LIDERAZGO**  
.....

.....  
**OBJETIVO:**  
CONVERSACIONES ABIERTAS CON EL EQUIPO: ¿HA CAMBIADO ALGO? ¿SE HAN FORTALECIDO LAS COMPENCIAS DE LIDERAZGO?  
.....

.....  
**TOTAL HORAS: 4 -5 (1 DÍA)**  
.....

# Objetivos

Fomentar una conversación abierta y transparente con el equipo sobre liderazgo. ¿Qué ha cambiado? ¿Se han notado una mejora?

Segunda evaluación posterior a las sesiones de coaching. Esta evaluación es abierta y crea un entorno de seguridad psicológica donde es posible mostrar la 'vulnerabilidad'. Esta sesión marcará el tono para el resto del equipo

Conversación participativa sobre liderazgo: ¿Qué es lo que se espera de un líder excepcional?  
Seminario formativo a todo el equipo entre el coach y el ejecutivo



Arturo Cuenllas

# Valores y Principios del Coach

---



# 1# Principio: Confidencialidad

Se mantiene un compromiso de confidencialidad máximo entre el ejecutivo y el coach.

Del mismo modo, este mismo principio es también máximo entre los diferentes colaboradores y el coach. La evaluación que den al coach sobre su jefe será siempre anónima y confidencial.

Por último, existirá un principio máximo de confidencialidad entre el coach y la organización. Toda la información a la que pueda acceder el coach será tratada con discreción, firmando un contrato de secreto profesional.



## 2# Honestidad Profesional

Para que este proyecto funcione, se necesita la receptividad del directivo.

No todas las personas están abiertas al cambio y la mejora, porque no ven necesario un proceso de coaching.

El principio de honestidad se aplica interrumpiendo el proceso, cuando alguna de las partes no está a gusto en la relación.

"People who want to get the best out of a coaching relationship need to be coachable."  
**Bill Campbell- The Trillion Million Coach**

# Total Importe



**8.250€ + IVA**

55 horas (150€ hora)

Gastos viaje, manutención y alojamiento no incluidos

Pago:

- 25% al iniciar el proyecto
- 25% ecuador del proyecto
- 50% final proyecto

# Coach BIO: Arturo Cuenllas

Conferenciante, coach, consultor y formador de directivos.  
Autor del libro: "Un propósito más elevado: 3 Reglas de un liderazgo consciente."

Experto en liderazgo, comunicación y comportamiento humano en organizaciones. +20 años de experiencia internacional en diferentes países liderando equipos (España, México, República Dominicana, Francia, Alemania y Filipinas).

Profesor de Liderazgo y Comportamiento Humano en el IE Business School. Director del Master de Dirección Hotelera y Restauración en EAE y Ostelea School Tourism and Management. Profesor MBA en Sostenibilidad y Management en City University of Seattle (BHMS campus Lucerna, Suiza.) Profesor Global MBA en Dirección de Personas y Comportamiento Organizacional en ESDEN Business School.

Profesor de comunicación y habilidades de hablar en público en la IE University y ESDEN Business School.

Executive Master en Dirección de Empresas Turísticas por el IE Business School. Programa de desarrollo directivo (PDD) por IESE. Graduado en Hotel Management en Glion Institute of Higher Education.

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