

# CONTRATO DE COACHING

## 1. Propósito del contrato

El propósito de este contrato es definir los compromisos profesionales de ambas partes durante el periodo en el que transcurre el proceso de coaching.

Karim González Fuente se acredita como Coach con amplia formación en coaching sistémico y ejecutivo. Tiene titulación y amplia experiencia en procesos con personas y empresas y se rige por el código ético y de confidencialidad de ICF.

Está formado en coaching sistémico con Claude Arrivas coach PCC (Coach con más de 700 horas de experiencia) experto en coaching ejecutivo y fundador de ANSE. Es miembro de la red Metasystème que fundó Alain Cardón uno de los máximos exponentes a nivel mundial del coaching de equipos.

Karim también está formado en la Escuela Europea de Coaching como coach ejecutivo, esta escuela pertenece a la ICF y es una de las más prestigiosas en España a nivel de coaching ejecutivo y ontológico.

## 2. Compromisos de ambas partes

### COMPROMISOS DEL COACH

- El coach se compromete a mantener la confidencialidad del contenido y los datos personales de sus clientes.
- El coach se compromete a permanecer neutral en su enfoque y no ser influenciado por el conocimiento de la persona si lo tuviera.
- El coach se compromete a acudir con puntualidad, los días y las horas acordadas durante el proceso de coaching. Si fuera necesaria la cancelación el coach tiene que avisar al menos con 48 horas de antelación.
- El coach se compromete a acompañar a su cliente sin juzgarle y confiando plenamente en sus condiciones para que el cliente pueda lograr los objetivos que se ha fijado durante el proceso.

- El coach se compromete a ofrecer una encuesta de satisfacción del proceso para evaluar si el cliente ha logrado los RESULTADOS que se había marcado al inicio del proceso.

## COMPROMISOS DEL CLIENTE

- El cliente reconoce que los resultados de las sesiones dependen en gran medida de su disposición y actitud. A ser receptivo con las preguntas y la capacidad que tenga para desafiarse a sí mismo.
- El cliente se compromete a acudir a las sesiones con puntualidad y durante el tiempo que dura la sesión no podrá utilizar el teléfono móvil.
- El cliente se compromete a efectuar el pago de las sesiones al término de las mismas si se trata de un proceso individual, y en un 30% al inicio y el otro 70% restante en un máximo de 30 días después de que el coach entregue la factura.
- Si el cliente tiene que suspender alguna sesión es necesario hacerlo con 48 horas de antelación si no será necesario abonar el 100% de la misma.
- El cliente se compromete a rellenar la breve encuesta de satisfacción.

## 3. Objetivo del coaching y metodología

### OBJETIVO

El coaching es una relación profesional continuada que ayuda a obtener resultados extraordinarios en la vida, profesión, empresa o negocios de las personas. Mediante este proceso el cliente profundiza en su autoconocimiento y potencial para mejorar la eficacia, el rendimiento y el liderazgo.

El coaching está orientado a alcanzar un objetivo concreto que puede ser profesional, personal o ambos. Sin objetivo no hay coaching. Dicho objetivo se fija de una manera concreta al inicio de la primera sesión para poder evaluar los resultados a la finalización de dicho proceso.

En el proceso se utilizan diferentes técnicas y herramientas, una de ellas es la formulación de preguntas que se hacen con el objetivo principal de que el cliente alcance un alto grado de auto conocimiento y aprendizaje de nuevas

formas de actuar para enfrentar obstáculos y obtener resultados positivos y diferentes a los anteriormente obtenidos.

El coach no juzga ni aconseja, simplemente acompaña al cliente a lograr su objetivo de la manera que la persona considere más adecuada. Dichos objetivos se lograrán con el esfuerzo del cliente y la conciencia de éste, para alcanzar nuevos objetivos es necesario un cambio de conductas y actitudes.

El coach no adoptará el rol de psicólogo o psiquiatra ya que en que en ningún momento diagnostica al cliente .

El coach no ejercerá de consultor porque no dirá a su cliente que es lo que tiene que hacer ni cómo tiene que hacerlo. Una de las grandes fuerzas del coaching reside en la confianza en las personas y en los equipos para que alcance los objetivos con un una manera de actuar extraordinaria y propia.

## METODOLOGÍA

En las primeras sesiones cliente declara un objetivo concreto, que debe ser medible en espacio-tiempo. Ejemplos:

- Quiero aumentar la facturación de mi empresa en un 15% en el próximo año.
- Quiero que mi empresa se fusione con otra de la manera más adecuada posible.
- Quiero aumentar el rendimiento en mis equipos de trabajo.
- Quiero transformar mi organización y las personas que lo componen.  
Estos objetivos puede cambiar en el transcurso del proceso mediante una acuerdo entre cliente y coach.

### a) Confidencialidad

Las conversaciones entre coach y cliente quedarán entre ellos. Todos los miembros de ICF (Internacional Coaching Federation) nos regimos por un código ético y de confidencialidad.

### b) Duración. Sesiones individuales

La duración de un proceso individual de coaching puede variar entre 4 y 9 sesiones repartidas en dos o 3 meses dependiendo de cada proceso.

Cada sesión tiene una duración que también oscila entre 60 y 90 minutos.

Las sesiones tendrán un intervalo entre sesión y sesión que comprende entre los 7 y los 20 días .

### c) Localización

Las sesiones se realizarán por Zoom, Skype y/o WhatsApp. El coach y el cliente tienen que encontrarse en un lugar tranquilo, con buena cobertura y libre de ruidos.

## INVERSIÓN

### COACHING INDIVIDUAL

La inversión de cada sesión es de \_\_\_\_\_ €.

Nombre del cliente:

DNI o CIF:

Dirección:

Teléfono:

E-mail:

Firma del cliente

Firma del coach