

06 Coordinación

Ángel Meroño Cerdán
Cátedra Empresa Familiar de la Universidad de Murcia

M^a Mercedes Bernabé Pérez
Directora de la Escuela de Economía

07 Fechas y horario

Este seminario, de 4 horas lectivas, tendrá lugar el 26 de febrero (jueves) de 2009, a las 17.00 horas, en la Sede del Colegio de Economistas de Murcia

08 Información e Inscripciones

Las inscripciones se realizarán en la Secretaría del Colegio o en la web. www.economistasmurcia.com, antes del 19 de febrero de 2009.

INSCRIPCIÓN GRATUITA

Plazas limitadas al aforo del salón

09 Condiciones generales

Para la realización de este Seminario será necesario un mínimo de 15 alumnos. Los participantes que acrediten un 100% de asistencia obtendrán el correspondiente **DIPLOMA DE LA ESCUELA DE ECONOMÍA.**

Seminario

COACHING EN EMPRESAS FAMILIARES

26 de febrero de 2009



Escuela de Economía



Luis Braille, 1 Entlo. 30005 Murcia
Telf.: 968 900 400. Fax: 968 900 401
www.economistasmurcia.com
e-mail: colegiomurcia@economistas.org



01 Presentación

Como consecuencia del cambio de ritmo que se produce cada día en el mundo de los negocios, aparecen conceptos nuevos en la gestión a los que las empresas familiares se deben adaptar de manera muy especial. La gestión de factores como los conflictos y acuerdos familiares, los protocolos, los Consejos familiares o la sucesión, resulta absolutamente fundamental para el éxito futuro de este tipo de Organizaciones.

Por otra parte, las creencias y conceptos han cambiado también en el ámbito de las relaciones personales, empresariales e incluso familiares. Las personas, a nivel individual, son ahora más responsables de la gestión de su propio desarrollo y del avance de su carrera profesional y tratan de combinar su evolución profesional con la gestión positiva de sus lazos familiares, aspectos ambos que interaccionan en muchas ocasiones.

A través del Coaching, los Coaches trabajan con las empresas familiares y, en especial, con sus propietarios, directivos y personas relacionadas en definir qué es lo que realmente quieren conseguir y les apoyan para conseguirlo. Llegar al estado deseado comienza con clarificar los valores, de manera que las decisiones y las actuaciones sean consistentes con ellos. La adecuada gestión de los elementos racionales, de los factores emocionales y de las interrelaciones entre los diferentes agentes involucrados constituye el resto del proceso para conseguir una situación general más equilibrada, y orientada a resultados.

02 Objetivos

Clarificar el concepto de Coaching y sus posibles aplicaciones en Empresas Familiares.

Conocer las fases para la puesta en marcha de un proceso de Coaching corporativo.

Describir los beneficios potenciales del coaching en situaciones específicas de las empresas familiares:

Consejo Familiar, Protocolos, Sucesión, etc.

Dotar a los asistentes de unas primeras herramientas de coaching de aplicación inmediata en sus organizaciones familiares.

03 Dirigido a

Empresarios, gerentes y otros cargos de responsabilidad de empresas familiares.

Personal vinculado directa o indirectamente con la gestión de empresas familiares.

1. ¿QUÉ ES EL COACHING?
Concepto de coaching
Tipos de coaching
El coaching en el ámbito de la empresa familiar
2. ¿PARA QUÉ EL COACHING EN LA EMPRESA FAMILIAR?
Interferencias entre familia y trabajo. Conciliación
Intereses individuales, familiares y empresariales
Roles familiares y profesionales
Etapas del crecimiento empresarial
Gestión del Cambio y crecimiento
Objetivos y Planificación Estratégica
Protocolos y Sucesión
3. ¿CÓMO SE PONE EN MARCHA UN PROYECTO DE COACHING?
Definición de objetivos y alcance del proceso de coaching
Identificación de agentes implicados
Evaluación y diagnóstico
Sesiones de coaching y feed – back
Resultados obtenidos
4. ¿QUÉ ASPECTOS SE ABORDAN EN EL COACHING DE EMPRESAS FAMILIARES?
Habilidades de comunicación, persuasión y relaciones
Liderazgo
Gestión de conflictos
Conciliación de la vida empresarial y familiar
Gestión del tiempo
Gestión y resultados del negocio
5. EL COACHING EN LA PRÁCTICA: LA CONVERSACIÓN COMO EJE PRINCIPAL DEL PROCESO DE COACHING

José Ramón Luna Cerdán

Socio Director de Proinvenio, empresa de consultoría en los ámbitos de la calidad, la organización, los recursos humanos y el medio ambiente.

Su inquietud por el desarrollo de las personas y su verdadera vocación por la comunicación interpersonal, le llevó a introducirse en el ámbito del Coaching, formándose en el proceso de Coaching y profundizando en el aprendizaje del Coaching Ejecutivo. En la actualidad es Coach Personal, Ejecutivo y Facilitador, fundador de Desafío Coaching, miembro de la IAC y Gold Supporter de Coachville USA, combinando su actividad empresarial con su ejercicio como Coach.

04 Programa

05 Ponente