

TEAM COACH | 6.0

FICHA DE OBSERVACIÓN Y REGISTRO DE COMPETENCIAS

OBSERVADOR SOCRATES SALAS FECHA 18 de agosto SESIÓN DE EQUIPOS DE REFERENCIA N° 12 Sandra Garcia

ACUERDOS DE SESIÓN	SI	NO	OBSERVACIONES
El Coach explica al equipo lo que es una sesión de coaching de equipos y la metodología que se utiliza; lo que ha de darse.	x		No hay, muy buen manejo, fue claro, concreto y muy ubicado
El Coach permite que el equipo exprese lo que desea de él durante la sesión.	x		Pregunta muy concreta y clara:Cuál seria el tema que quieren plantear para esta sesión
El Coach permite que el equipo establezca lo que ha de darse entre ellos para el éxito de la sesión.	x		Los guiaste a reflexionar sobre loque debe darse para que la sesion sea existosa; los objetivos de cada uno fueron bien definidoss
El Coach ayuda al equipo a definir lo que desea abordar o resolver durante la sesión.			Clarificaste muy bien el objetivo de la sesión que les fue encomendado y con la pregunta lanzada los llevaste a tener claridad, ese paso a paso que refirieron
El Coach explora lo que es importante o significativo para el equipo acerca de lo que desean lograr en la sesión.	x		Usaste la clarificación y la verificaicón para ver que hablaban de los mismo
El Coach ayuda al equipo a definir las medidas de éxito para lo que quieren lograr en la sesión.	x		No hay, muy buen manejo. Pregunta clara los ayudo a aterrizar lo que esperan de la sesión
El Coach continúa la conversación dirigiendo la misma hacia el resultado buscado por el equipo, a menos que este indique otra cosa.	x		preguntas claras y aterrizadas: cuales son esos bloque, guiaste al equipo al objetivo deseado.
CONFIANZA	SI	NO	OBSERVACIONES
El Coach reconoce y respeta los aportes del equipo en la sesión de coaching.		x	Existe potencial de mejora para optimizar este elemento, reconocer los aportes de cada uno
El Coach expresa su apoyo y comprensión a las situaciones y emociones del equipo.		x	Existe potencial de mejora para optimizar este elemento.
El Coach fomenta la participación y expresión de todos sus miembros durante la sesión de coaching de equipos.	x		Definitivamente fue excelente el manejo
El Coach es espontáneo y carismático en su forma de interactuar con el equipo durante las sesiones.	x		Me encantó el carisma y credibilidad mostrado, asi como la empatia

ESCUCHA ACTIVA	SI	NO	OBSERVACIONES
El Coach realiza preguntas relacionadas con lo que el equipo se desea llevar de la sesión.	x		No hay, muy buen manejo
El Coach explora el uso y significado de las palabras del equipo a través del parafraseo, aplicando con ellos una escucha empática.	x		El parafraseo fue correctamente utilizado para clarificar y verificar que lo dicho es lo realmente que se manifestó
El Coach explora las emociones y sentimientos que generan diversas situaciones expresadas por el equipo.		x	Aquí hay una oportunidad, para ayudar al equipo a comprender su emocionalidad, quizás la situación no lo permitió pero es importante explorarlo en la sesión
El Coach identifica y explora el tono de voz del equipo, el ritmo con el que habla o la inflexión, según corresponda.		x	esto no lo vi en la sesión
El Coach explora cómo el equipo percibe su propio mundo.	x		No hay
El Coach le da tiempo al equipo para pensar y responder.	x		hizo pausas para dar ese espacio, tanto en la formulación, como en la
PRESENCIA DEL COACH	SI	NO	OBSERVACIONES
El Coach actúa en respuesta tanto al cliente como al equipo.	x		No hay, muy buen manejo
El Coach observa e identifica las emociones y reacciones del equipo en presencia de su líder; su participación y relacionamiento.		x	No lo vi en la sesión se puede fortalecer
El Coach nota y explora los cambios de energía en el equipo.		x	esto no lo vi en la sesión
El Coach se muestra curioso; deseando siempre explorar y aprender más.	x		Definitivamente fue excelente el manejo, valoro plataformas, regulación de ppt, hospedaje y demás
El Coach apoya y respalda las elecciones del equipo, sobre lo que quieren que pase en la sesión.	x		Fuiste muy respetuosa sobre los intereses del equipo
El Coach acepta la respuesta del equipo ante sus preguntas; no las cuestiona o desestima.	x		No hay, muy buen manejo
El Coach se asocia con el cliente repitiéndoles las diversas posibilidades expresadas por el equipo; dándole la oportunidad de elegir.	x		Muy bien, cuando le dices al equipo, creen que es requisitos o las características de cada equipo o proyecto sobre el componente de los puntos, hiciste un manejo muy adecuado
El Coach enfoca todo lo sucedido en la sesión como aprendizajes y logra que el equipo lo perciba de tal manera.	x		Les lanzaste la pregunta para ayudarles a visibilizar sus aprendizajes

PREGUNTAS PODEROSAS	SI	NO	OBSERVACIONES
El Coach pregunta al equipo sobre las suposiciones, creencias, valores, necesidades, deseos, etc.	x		Lanzaste cuestionamientos que llevo al equipo a aumentar su nivel de consciencia y y visibilizar sus necesidades
El Coach hace preguntas que se salen del pensamiento habitual del equipo.	x		siempre les invitaste a visualizar todo su potencial
El Coach hace preguntas claras y directas.	x		No hay, muy buen manejo, fue claro, concreto y muy ubicado
El Coach hace una pregunta a la vez y dirigida a todos los miembros del equipo.	x		Lo hiciste muy bien, responsabilizandoles en el cómo lo harían
El Coach permite que todos los miembros del equipo respondan las preguntas.	x		Fuiste muy pausada y fresca en el manejo de la sesión, me gustó mucho la fluidez
El Coach hace preguntas a un ritmo tranquilo, permitiéndole al equipo reflexionar sobre su respuesta.	x		No hay, muy buen manejo
El Coach hace preguntas teniendo en cuenta el lenguaje del cliente.	x		Lenguaje claro directo y sencillo
El Coach hace preguntas abiertas; estás no confirman, suponen o lo llevan a responder en determinada dirección.	x		Muy bien utilizadas las preguntas, no hicieron presuposiciones
COMUNICACIÓN DIRECTA	SI	NO	OBSERVACIONES
El Coach comparte observaciones, intuiciones, comentarios, pensamientos y sentimientos para servir de apoyo en el proceso de aprendizaje del equipo hacia el futuro.	x		si excelente manejo
El Coach utiliza un lenguaje que se adapta al estilo del cliente.	x		No hay, muy buen manejo.
El Coach es claro, directo y conciso.	x		efinitivamente cumpliste con las expectativas
El Coach permite que el equipo sea el protagonista de la conversación en cada sesión.	x		Les hizo participe de todo el proceso y los llevaste a asumir su responsabilidad
El Coach permite al equipo expresarse sin interrumpirlo; a menos que haya un propósito al hacerlo.	x		No hay
El Coach utiliza un lenguaje respetuoso en su interrelación con los miembros del equipo.	x		No hay, muy buen manejo y mucho respeto al equipo en sus participaciones

CONCIENCIA	SI	NO	OBSERVACIONES
El Coach formula preguntas que lleven al cliente a crear nuevas formas de pensar o generar nuevos aprendizajes.	x		EXcelente manejo de las preguntas paRa crear nuevos aprendizajes
El Coach comparte aquello que va observando sobre el equipo o sobre su situación y busca la exploración o el punto de vista del cliente.	X		Muy buen manejo
El Coach invita al cliente a explorar sobre el aprendizaje aplicado a su situación durante la sesión.	x		si les pregunto que sellevan .. me parece fluido y bueno
El Coach invita al cliente a identificar su responsabilidad frente a los temas planteados de la sesión; lo que depende de ellos como equipo y lo que pueden hacer para lograrlo.	x		Muy bien, hecho responsabilizando a los miembrso del equipo en el cómo lo harian
El Coach invita al equipo a considerar cómo va a utilizar los nuevos aprendizajes producidos en la sesión de coaching en su cotidianidad del equipo.	x		No hay me parece manejo correcto
El Coach logra que el equipo dimensione los aprendizajes de la sesión y los lleve a la cotidianidad laboral	x		hiciste un abordaje claro y directo
GESTIÓN DE LA RESPONSABILIDAD Y DISEÑO DE ACCIONES	SI	NO	OBSERVACIONES
Invita al cliente a explorar su progreso hacia lo que quiere lograr en la sesión.	x		Hizo excelente resumen al final que amarró los principales hallazgos de la sesión
Acompaña al equipo en el diseño de acciones o pensamientos que les permitirán lograr lo que están buscando.	x		se vio su escucha y comprensión de la necesidad del cliente
Invita o permite al cliente considerar su camino hacia delante, incluyendo lo que puede ser apropiado; mecanismos de apoyo, recursos o barreras potenciales.	x		les pregunto si el objetivo se habiaalcanzado,. me parecio participacion muy pertinente
Acompaña al equipo a que identifique su responsabilidad en el proceso; lo que depende de ellos hacer, hacerse cargo y las acciones que harán para lograr lo que desean.	x		Lo hiciste muy bien, responsabilizandoles en el cómo lo harian
Se asocia con el cliente para cerrar la sesión.		x	esto no lo vi en la sesión
El Coach identifica el progreso del equipo y se lo hace saber.		x	esto no lo advertí