

## Ejemplo de nuestro trabajo en coaching

### Proyecto de coaching y feedback transaccional en una empresa del sector de las telecomunicaciones

#### A quién estaba dirigido

Al Comité de Dirección

#### Qué querían conseguir

Profundizar en el crecimiento del comité de dirección con el fin de mejorar la confianza, la comunicación, la gestión positiva de conflictos, y la co-responsabilidad entre los miembros del comité, todo ello para mejorar su cohesión como equipo.

#### Qué opinaron sobre el proceso (en sus propias palabras)

- “El modelo del Análisis Transaccional ha sido fundamental para nuestro crecimiento como equipo. Me ha parecido una metodología clara, bien estructurada, y muy potente.”
- “Cuando empezamos el proyecto no tenía muy claro que nos podían aportar desde fuera, pero a medida que han pasado las sesiones, ha quedado patente como hemos crecido como equipo. El feedback transaccional ha sido duro, pero fundamental”.
- “No me imaginaba que teníamos tantas posibilidades de crecimiento. Lo que hemos aprendido en estas jornadas debería ser algo que todo directivo que quiera alcanzar su máximo potencial debe conocer”.
- “Sabía que el coaching individual era poderoso, pero este trabajo de coaching en equipo ha estado muy por encima de lo que yo esperaba”.