

POR EDUARDO A. HAPKE/MIAMI

COACHING 3.0: CONSEJOS DE EXPERTOS EN ÉPOCA DE PANDEMIA



Juan Militello, socio de ABC Coaching.



Rolando Jurado, CEO de ABC Coaching.

NM: ¿Cómo se puede tener una oportunidad en medio de una crisis como esta pandemia?

RJ: La oportunidad surge de la visión que se posea cada persona, según el contexto que maneje. Entendiendo que cada crisis representa una oportunidad, cabe la pregunta sobre si conviene seguir haciendo lo que siempre se ha hecho, o es preciso cambiar.

NM: ¿Qué es lo primero que tiene que hacer un emprendedor a la hora de iniciar un nuevo negocio?

Juan Militello: Lo primero que tiene que hacer es estudiar el mercado; detectar las necesidades de los clientes potenciales; hacer un plan de negocios por escrito; transformar la idea en realidad, estudiar y aprovechar las oportunidades; hacer que tu producto o servicio se adapte a las necesidades del mercado al que quieres dirigirte.

Comenzar una nueva aventura es duro y exige cierta sintonía con los futuros socios, empleados, proveedores, etc. Pero hay que tener cuidado con iniciar un proyecto con amigos, ya que hay que saber separar los negocios de cualquier tipo de relación.

NM: Por último, ¿qué le recomendarías a una persona que quiere abrir su negocio aquí en Estados Unidos?

JM: Hay que seguir los siguientes pasos. Determina cuánto necesitarás financieramente para iniciar y mantener tu negocio. ¿Dónde operarás tu negocio? ¿Necesita alquilar espacio, comprar una unidad móvil (peluquería canina, camión de comida, etc.)? ¿Cuántos empleados necesitas y cuánto les pagarás? Es muy importante que respondas eso antes de empezar a buscar empleados.



Fotógrafo: Dario Massari

Rolando Jurado y Juan Militello son socios en la empresa Academy of Business and Coaching (ABC Coaching) que tiene presencia en 14 países y que se dedica al entrenamiento de ejecutivos, gobiernos y profesionales. *Negocios Magazine* dialogó con Rolando Jurado, CEO de la empresa y con Juan Militello, socio de la compañía.

Negocios Magazine: ¿Por qué es importante tener un coach para progresar en el negocio o su vida personal?

Rolando Jurado: El hecho de contar con un profesional que dispone de un conjunto de herramientas, estrategias y métodos que te puede facilitar para apoyarte, en el logro de tus objetivos es invaluable. Por ejemplo, para el negocio te puede acompañar a definir con claridad el mejor camino que debes seguir, sin incurrir en la acción de ser tu guía o consejero, lo que te permite la libertad en tomar la decisión que desees sin necesidad de crear una codependencia con el Coach 3.0 (metodología innovadora creada por mí, orientada al desarrollo del individuo). En lo personal, a través de unas dinámicas no invasivas, te permite tomar consciencia de las capacidades y talentos que en algunos casos tienes “dormidos” o “ralentizados” por el entorno.

NM: ¿En esta época de pandemia, un coach es más que necesario?

RJ: Por las experiencias que estamos compartiendo con diversas empresas y personas, si es necesario. Esta acción te permite un enfoque totalmente diferente al que posee la

persona (en lo individual), o las personas (en las empresas). Facilitando herramientas para tomar decisiones con serenidad y enfoque. Es como tener una válvula de descarga de presión, que evita que un sistema colapse cuando está sobrecargado. La pandemia, cambio todo el escenario que conocemos.

NM: ¿Cuál es el foco o target de la empresa de coaching?

RJ: Nuestro enfoque es empresarial, ya que nos permite un alto impacto positivo en las organizaciones. A través de las herramientas y experiencias que se viven en proceso de Coaching Business 3.0 se expande más allá de las empresas, esto a través de la transformación conscientes de los participantes involucrados en el acompañamiento.

NM: ¿Qué le recomendarías a las personas que tienen su empresa en este año tan especial?

RJ: Les recomendamos: visualizar diferentes escenarios posibles que puedan abordar en su gestión empresarial (al menos cinco); priorizar de esos escenarios los 3 primeros en impacto y factibilidad, medir los riesgos asociados a los mismos para tomar las decisiones de manera coherente a la situación que maneja; elaborar un plan de acción y ejecutarlo con disciplina; es necesario para evaluar los resultados a corto plazo, crear los indicadores de gestión asociados a los objetivos estratégicos. Quincenalmente evaluar resultados y tomar acción según los mismos, bien sea para mantener, eliminar o definitivamente cambiar las estrategias que se estén aplicando.