**BTS CGO 2014**

**INVERTIR EN UN COACH NO ES UN GASTO**

Texte n°18

*elpais*.com, 02/03/2014

Al llegar a la cima de su carrera como directivo en compañías multinacionales, a los 48 años Peter Schreibvogel decidió empezar de nuevo. Reinvirtió su experiencia en ayudar a mejorar a quienes que, como él, se encuentran en el momento de dirigir plantillas y contentar accionariados. Se reconvirtió hace 10 años en “preparador de líderes” en el ámbito empresarial.

El entrenamiento para ejecutivos implica de ocho a 12 sesiones presenciales, espaciadas con el ritmo del cliente, durante un lento proceso de seis a 12 meses, o dos años. En un examen previo al primer encuentro, llamado 360º feedback, una docena de personas del entorno del ejecutivo evalúan sus fortalezas y puntos de mejora. Según los resultados, el coach redacta un informe con 43 competencias directivas y elabora una prueba de personalidad en el trabajo para localizar las causas que no permiten alcanzar el éxito esperado por el cliente.

Los años de la crisis han sido los mejores para su empresa de entrenamiento de líderes, con casi 100 clientes dentro y fuera de España. “Los directivos ya no pueden permitirse no hacer nada, tienen que formarse para ser los mejores buscando vías personalizadas”. En una sala sin micrófonos ni gente observando, el coaching ayuda a que el directivo se reinvente y salga reforzado de los momentos críticos. “El precio que paga a veces el ejecutivo es quedarse sin amigos dentro de la empresa”.

En el caso de la mayoría de clientes, el gasto de los altos honorarios del servicio de coaching para el ejecutivo lo paga la propia empresa. “El coaching no es un gasto, sino una inversión. Siempre hay que preguntarse por el retorno. Estudios muy serios afirman que el entrenamiento de calidad con auténticos profesionales multiplica entre cinco y siete veces la inversión. Es un beneficio”.