

SOLUCIONES

Fundamentos del coaching y orientación



ADGD032PO



Administración y
gestión



35 horas de
formación

editorial **cep**

SOLUCIONES CUESTIONARIO

Tema 1

Concepto y origen del coaching

1. a) Estilo divergente y asimilador
2. d) Competencia inconsciente
3. d) La zona de expansión
4. b) La compenetración
5. d) Flexibles
6. d) Habilidades de observación
7. c) Divergente
8. b) Convergente
9. d) Incompetencia inconsciente
10. c) Motivación, autoconocimiento y autorregulación

Tema 2

Método Grow para emprendedores

1. c) Transferencia de ideas
2. d) Específicos, realistas, limitados en el tiempo y medibles
3. d) Climatológica
4. c) La a y la b
5. a) El análisis CAME
6. a) Antes del plan de empresa
7. b) Las cualidades de un producto o servicio que lo distinguen de los de similares características de la competencia
8. a) El capital semilla
9. d) El plan de acción
10. d) Después de elaborar el plan de negocio

Tema 3

Gestión emocional en el camino de emprender

1. d) Ninguna de las anteriores
2. c) El círculo de influencia
3. d) Las texturas
4. a) La identidad es concreta y la imagen es intangible
5. c) El nombre comercial
6. b) Frustración
7. a) La marca personal
8. b) Las emociones positivas
9. c) La manera en la que nos relacionamos con el mundo
10. d) La motivación

Tema 4

Comunicación efectiva con clientes y colaboradores

1. d) Todas las anteriores
2. c) La distancia física que establecemos al comunicarnos
3. c) Válidas o inválidas
4. d) Promesas
5. b) Rapport
6. c) Estilo agresivo
7. b) Banco de niebla
8. d) La comunicación relacional
9. b) Reactivo
10. d) Visual

**SOLUCIONES
ACTIVIDADES**

Soluciones Tema 1

Concepto y origen del coaching

1.

Todas las respuestas son correctas

El coaching empresarial contribuye a desarrollar en el ámbito laboral la motivación, el liderazgo, la gestión emocional, el emprendimiento y las habilidades directivas y comunicativas, todas ellas imprescindibles para mejorar la situación del entorno profesional y la relación con clientes, compañeros de trabajo, empleados, colaboradores, socios e inversores.

2.

Las respuestas a), b) y d) son correctas

Con frecuencia, los emprendedores cometen los mismos errores, entre los que se encuentran no preparar el plan de negocio, por lo que no llegan a conocer ni la actividad ni el mercado convenientemente; negarse a delegar y creer que uno mismo puede hacerlo todo o que es insustituible; y no valorar adecuadamente la viabilidad de su idea de negocio.

3.

Las respuestas a), b) y d) son correctas

Tres de los principales presupuestos de la PNL son «el mapa no es el territorio», para indicar que cada uno de nosotros tiene su propio mapa del mundo; «el fracaso no existe», pues los errores forman parte inseparable de cualquier proceso de aprendizaje; y «la no comunicación es imposible», pues la mayoría de lo que expresamos lo hacemos a través del lenguaje no verbal. Por otro lado, si lo que hacemos no funciona, no deberemos repetirlo, sino que habrá que probar otra cosa.

4.

Las respuestas a) y c) son correctas

Entre las cualidades con las que cuenta todo emprendedor de éxito destacan la tolerancia a la frustración y la adaptabilidad, debido a los inconvenientes que se encontrará cuando ponga en

marcha su proyecto y que no deberán bloquearle ni desmotivarle, así como la flexibilidad y capacidad de adaptación para adecuarse a las circunstancias e ir aprendiendo de los errores cometidos.

5.

Clarificación	Análisis del entorno
Evaluación	Perfeccionamiento de objetivos
Descubrimiento	Recopilación de datos
Actuación	Plan de negocio

6.

Reflexión, conceptualización, experimentación y actuación.

Soluciones Tema 2

Concepto y origen del coaching

1.

Viabilidad humana	Formación del personal y organigrama empresarial
Viabilidad comercial	Análisis de mercado
Viabilidad técnica	Proceso de producción
Viabilidad económica	Fuentes de financiación

2.

Las respuestas a), b) y d) son correctas

Efectivamente, identificar a la competencia, estimar el volumen y el tamaño del mercado son objetivos básicos de su análisis, para poder conocer a los competidores con la intención de diferenciarnos de ellos, calcular el volumen de negocio que puede acoger y el tamaño en el que se puede actuar.

3.

Las respuestas b) y d) son correctas

La entrevista personal y el cliente misterioso son técnicas de investigación cuantitativa, así como las encuestas postales y las elaboradas a través de medios online.

4.

Las respuestas a), b) y d) son correctas

La empresa puede ser constituida por un empresario individual o a través de cualquier tipo de entidad con personalidad jurídica, como es el caso de las sociedades limitadas y las sociedades anónimas, o entidades sin personalidad jurídica.

5.

Las respuestas b), c) y d) son correctas

Efectivamente, el plan puede ser breve, completo u operativo dependiendo de su extensión y complejidad, así como de la cantidad de años que alcance, mientras que el canvas no es un plan sino una hoja en blanco, dividida en nueve módulos, en la que exponer un modelo de negocio.

6.

El análisis DAFO y el análisis CAME.

7.

Información del producto o servicio, mercado, modelo de negocio, emprendedor o responsable del proyecto, competencia y ventajas sobre la competencia.

Soluciones Tema 3

Gestión emocional en el camino de emprender

1.

Ira	Sentimiento de culpa y agresividad
Tristeza	Aislamiento y baja autoestima
Miedo	Rabia, impotencia y vergüenza
Alegría	Optimismo y confianza

Efectivamente, la ira provoca sentimientos de culpa y de fracaso, además de violencia y agresividad. Por su parte, la tristeza causa baja autoestima y aislamiento, y puede terminar en depresión. El miedo genera rabia, impotencia, vergüenza y, en ocasiones, sensaciones de humillación. Por último, la alegría favorece el optimismo y el incremento de la autoestima y la confianza.

2.

Las opciones a), b) y c) son correctas

El exceso de reuniones y la falta de tiempo son unas de las principales causas de estrés, que pueden ser paliadas con una correcta gestión del tiempo. Por su parte, la relación con malos compañeros de trabajo también provoca estados estresantes.

3.

Las respuestas a) y d) son correctas

La mala planificación y la procrastinación son dos de los principales ladrones de tiempo internos que hay que gestionar, para sacar partido a la jornada y que las horas resulten más productivas.

4.

Saber	Conocimientos
Oportunidad	Ocasión de hacer
Saber hacer	Habilidades
Querer hacer	Actitud

Efectivamente, para saber es necesario poseer los conocimientos y para saber hacer es necesario tener las habilidades. Pero ambos no son suficientes. También hará falta contar con la actitud adecuada para querer hacerlo y con oportunidad precisa para llevarlo a cabo.

5.

Efectivamente, elaborar una lista de tareas con la que poder planificar su ejecución, mantener el lugar de trabajo limpio y ordenado, con un diseño cómodo y práctico, además de establecer prioridades, son algunas de las herramientas de las que podemos servirnos para gestionar mejor nuestro tiempo.

6.

El círculo de influencia es aquel que aglutina los asuntos que tenemos bajo control y que dependen de nosotros, mientras que el círculo de preocupación recoge todo lo que no está en nuestra mano cambiar.

7.

Reuniones improductivas, correo electrónico e interrupciones de personal o telefónicas.

Soluciones Tema 4

Comunicación efectiva con clientes y colaboradores

1.

La respuesta d) es correcta

La motivación es aquello que provoca que actuemos de determinada forma, por lo que las causas que nos motivan pueden ser diversas, ya sean de carácter intrínseco, cuando emergen de nuestro interior, ya sean de carácter extrínseco, cuando proceden del exterior.

2.

Barreras psicológicas, barreras administrativas, barreras fisiológicas, barreras físicas y barreras semánticas.

