

ESQUEMA DE DEVOLUCION DEL PERFIL

Construya conexión y reconfirme la confidencialidad.

Pida un resumen de su contexto de negocio: retos, metas, evaluadores, etc.

Explique la agenda de la devolución.

Revisión de Historia de Vida / Patrones y Hábitos (personas que más han influenciado):

- Inicios/años de formación: influencias familiares/valores, escuela, donde creció, etc.
- Cuando construía su carrera: lecciones aprendidas, personas clave, etc.
- De los años más recientes a la actualidad: eventos, personas, etc.

Nota: puede que tenga que invertir el orden de lo de arriba (ej: empezar por los años más recientes)

Explique la estructura del Leadership Circle Profile (utilizando un perfil en blanco, una guía, o un folleto)

Invite entonces a que lea los comentarios cualitativos, después mostrar el perfil y después invita al cliente a que interprete lo que ve

- COMENTARIOS CUALITATIVOS, GRÁFICOS, Y LUEGO TABLAS

Únase a ellos en la exploración:

“La Danza”

- Ponga atención en las posibilidades y haga preguntas de claridad y comprensión (ambos el cliente, y tú)
- Añada su perspectiva a medida que avanzan, confiando en su intuición y chequeándola con el cliente.
- Apunte a la comparación entre la auto-percepción y la percepción de otros.
- Apunte a las interacciones entre la mitad Reactiva y la mitad Creativa
- Coaching de Creencias: ¿qué está en riesgo si cambia/no cambias
- Preste atención y nombre lo que surge en la sesión en conexión con el Perfil

Acabe con una tarea de tomar consciencia.

