

0

Antes del debrief ?

Opción: Invite al cliente a revisar algunas partes del reporte para preparar la sesión.

(Secciones: Leadership Circle Profile, comentarios escritos, gráfico de los resultados)

1

Establecer una relación ?

Establezca una conexión y una relación, y asegure la confidencialidad.

2

Agenda ?

Explique el desarrollo de la sesión.

3

Contexto ?

Pida una visión general del contexto de la empresa del cliente para el perfil LCP.

4

Recorrido de liderazgo ?

Tenga en cuenta:

- **Últimos años hasta la actualidad:** Momentos/ acontecimientos, personas, lecciones clave.
- **Desarrollo profesional:** Líderes, personas, experiencias cruciales/determinantes, lecciones.
- **Años de formación:** Influencias, personas, acontecimientos decisivos, influencias culturales.



5

Breve explicación del modelo LCP ?

Revise los conocimientos sobre el perfil LCP y actualícelos.

(Sección: Descripción del perfil)

6

Comentarios ?

Invite a la perspectiva y a la reflexión sobre los comentarios.

7

Resultados del gráfico y el reporte ?

- Observe y compare el perfil LCP anterior con el actual
- ¿Qué le llama la atención?
- ¿Han habido cambios de contexto?
- ¿Han habido esfuerzos de desarrollo?

(Secciones: comentarios escritos, gráfico de los resultados, resumen del reporte)

8

Exploración conjunta ?

Céntrese en facilitar la comprensión, el entendimiento y la curiosidad utilizando todo el reporte.

Consulte

- ¿Qué le produce curiosidad ahora?
- ¿Qué supone un desafío o una frustración?
- ¿Qué desea para su liderazgo y su vida?

Escuche

- Si surge la posibilidad, formule preguntas para aclarar y comprender conceptos.

- Hágle saber con lo que se encontrará en la próxima sesión.

Explore

- Brechas entre las percepciones propias y ajenas.
- Dinámica reactiva-creativa.
- Suposiciones e impacto: ¿cómo le permiten conseguir lo que quiere? ¿Cómo pueden estar impidiendo que actúe?

- Marca de liderazgo (propia/ajena).
- ¿Qué está en riesgo?
- ¿Qué se plantea de una manera nueva?

Comparta

- Su perspectiva y confíe en la intuición.
- Usted es un explorador que va de la mano de su cliente, pero no es un experto.

(Secciones: reporte completo, datos y gráficos por categoría, clasificaciones)

9

Profundizar la concientización ?

Termine con una tarea para crear consciencia.



LEADERSHIP CIRCLE
PROFILE
RETAKÉ

PASOS A SEGUIR EN
EL DEBRIEF