

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 ?

Utilice las páginas interactivas de descripción del reporte para recorrer la estructura del modelo Leadership Circle Profile.

(Sección: Descripción del perfil)

6

Comentarios ?

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

7

Resultados del gráfico y del reporte ?

La sesión continúa con los gráficos y el reporte del cliente: explore los resultados del círculo interior y, a continuación, los del círculo exterior del gráfico. Explique al cliente las escalas del reporte.

- Círculo interior/exterior/completo - Guiar e indagar - ¿Qué percibe?
- Resumen de resultados - Guiar e integrar la efectividad del liderazgo (LE) y las escalas
- Dinámica reactiva/creativa: Inicie la exploración del gráfico completo/de los gráficos desglosados

(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.

- Háglele 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 hacer 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.

