Modelo de Competencias Clave de ICF 2025



Julio 2025

Documentos elaborados por:

Thomas Tkach, subdirector de Investigación Académica
Alli Lake, directora de Iniciativas Estratégicas, ICF Coaching Education
Carrie Abner, vicepresidenta de ICF Credentials and Standards
Pete Etchells, director de Iniciativas Estratégicas, ICF Credentials and Standards
Joel DiGirolamo, vicepresidente de Investigación y Ciencia de Datos

Basado en informes elaborados por:

Dra. Brittany Crawford
Dr. Gavan O'Shea
Dra. Vanessa C. T. Nguyen
Human Resources Research Organization (HumRRO)

Actualización de las Competencias Clave de ICF

Resumen

El objetivo principal en llevar a cabo el análisis global del trabajo de coaching 2025 es comprender cómo puede haber evolucionado la práctica del coaching desde el último análisis realizado en 2019. Se buscó identificar las nuevas competencias que hoy resultan esenciales para los coaches, determinar cuáles de las existentes han dejado de ser relevantes y, si correspondiera, actualizar las competencias actuales. Las actualizaciones al modelo de Competencia Clave de Coaching de ICF se realizaron a través de métodos rigurosos y basados en evidencia para evaluar cómo han cambiado los conocimientos, habilidades, destrezas y otras características (CHDO) del coaching.

El análisis del trabajo de coaching, realizado a lo largo de 14 meses, empleó una variedad de métodos, entre ellos revisiones bibliográficas, grupos focales, análisis de tareas y de CHDO, encuestas y una revisión del modelo de competencias existente. Estos planteamientos fueron diseñados para (a) identificar los cambios en la profesión del coaching desde la última actualización en 2019 y (b) determinar cómo dichos cambios podrían orientar las actualizaciones del modelo de competencias de ICF.

Si bien no se incorporaron competencias principales nuevas, se sumaron cinco subcompetencias y se modificaron once de las subcompetencias existentes. Además, se actualizó la definición de una competencia.

© International Coaching Federation

Modelo de Competencia Clave de ICF 2025

A. Fundamento

1. Demuestra práctica ética

Definición: Entiende y aplica consistentemente la ética de coaching y los estándares de coaching

1.01. Demuestra integridad personal y honestidad en las interacciones con los clientes, patrocinadores y partes interesadas pertinentes.

1.02. Es sensible ante la identidad, el ambiente, las experiencias, los valores y las creencias de los clientes.

1.03. Utiliza un lenguaje adecuado y respetuoso con los clientes, patrocinadores y partes interesadas pertinentes.

1.04. Acata el Código de Ética de ICF y respalda sus Valores Clave.

1.05. Mantiene la confidencialidad con la información del cliente según los acuerdos con las partes interesadas y las leyes pertinentes.

1.06. Mantiene las distinciones entre coaching, consultoría, psicoterapia y otras profesiones de apoyo.

1.07. Remite clientes a otros profesionales de apoyo, según corresponda.

2. Personifica una mentalidad de coaching

Definición: Participa en el aprendizaje y en el desarrollo personal y profesional continuo como coach. Trabaja con supervisores de coaches o coaches mentores según sea necesario. Desarrolla y mantiene una mentalidad abierta, curiosa, flexible y centrada en el cliente.

2.01. Reconoce que los clientes son responsables de sus propias elecciones.

© International Coaching Federation

2.02. Participa en un proceso continuo de aprendizaje y desarrollo como coach, lo que incluye mantenerse al tanto de las mejores prácticas vigentes de coaching y del uso de la tecnología.

2.03. Desarrolla una práctica de reflexión continua para mejorar su propio coaching

2.04. Reconoce y acepta la influencia de los sesgos, el contexto y la cultura tanto en su persona como en los demás.

2.05. Usa la conciencia de sí y la propia intuición en beneficio de los clientes.

2.06. Desarrolla y mantiene la habilidad de manejar las emociones propias.

2.07. Mantiene su bienestar emocional, físico y mental antes, durante y después de cada sesión.

2.08. Busca ayuda de fuentes externas cuando es necesario.

2.09. Fomenta la apertura y la curiosidad en sí mismo, el cliente y el proceso de coaching.

2.10. Reconoce la influencia que sus pensamientos y comportamientos ejercen sobre el cliente y otras personas.

B. Co-crear la relación

3. Establece y mantiene acuerdos

Definición: Colabora con el cliente y con las partes interesadas pertinentes, para crear acuerdos claros sobre la relación, el proceso, los planes y las metas de coaching. Establece acuerdos para el compromiso general de coaching, así como para cada sesión individual.

3.01. Describe su filosofía de coaching y define con claridad qué es y qué no es el coaching para los clientes potenciales y las partes interesadas.

3.02. Llega a un acuerdo sobre lo que es y no es apropiado en la relación, lo que se ofrece y lo que no, así como las responsabilidades del cliente y de las partes

© International Coaching Federation

interesadas pertinentes, incluido el compromiso de avanzar hacia los objetivos de coaching.

3.03. Logra un acuerdo sobre las directrices y parámetros específicos de la relación de coaching, tales como logística, tarifas, programación, duración, término, confidencialidad e inclusión de otros.

3.04. Colabora con el cliente y con las partes interesadas pertinentes para establecer un plan y metas generales de coaching.

3.05. Colabora con el cliente para determinar la compatibilidad cliente-coach.

3.06. Colabora con el cliente para identificar o reconfirmar lo que quieren lograr en la sesión.

3.07. Colabora con el cliente para definir qué creen que necesitan abordar o resolver para lograr lo que quieren conseguir en la sesión.

3.08. Colabora con el cliente para definir o reconfirmar los indicadores de éxito para lo que el cliente desea conseguir con el compromiso de coaching o en la sesión individual.

3.09. Colabora con el cliente para manejar el tiempo y el enfoque de la sesión.

3.10. Continúa haciendo coaching en la dirección de los resultados deseados por el cliente a menos que este indique lo contrario.

3.11. Colabora con el cliente para dar cierre a la relación de coaching de un modo respetuoso con el cliente y con la experiencia vivida en el proceso.

3.12. Revisa el acuerdo de coaching cuando haga falta, a fin de confirmar que el planteamiento de coaching sigue atendiendo las necesidades del cliente.

4. Cultiva confianza y seguridad

Definición: Colabora con el cliente para crear un ambiente de apoyo y seguridad que le permita compartir libremente. Mantiene una relación de respeto y confianza mutuos.

4.01. Busca entender al cliente dentro de su contexto, lo que puede incluir su identidad, su ambiente, sus experiencias, sus valores y sus creencias.

4.02. Demuestra respeto por la identidad del cliente, sus percepciones, estilo y lenguaje, y adapta su coaching al cliente.

4.03. Reconoce y respeta los talentos, las perspectivas y las contribuciones únicas del cliente dentro del proceso de coaching.

4.04. Demuestra apoyo, empatía y preocupación por el cliente.

4.05. Reconoce y apoya la expresión de sentimientos, percepciones, preocupaciones, creencias y sugerencias del cliente.

4.06. Demuestra apertura y transparencia como una manera de presentarse con vulnerabilidad y forjar una relación de confianza con el cliente.

5. Mantiene presencia

Definición: Es plenamente consciente y está presente con el cliente, empleando un estilo abierto, flexible, cimentado y confiado.

5.01. Se mantiene enfocado, atento, empático y adaptable con el cliente.

5.02. Demuestra curiosidad durante el proceso de coaching.

5.03. Reconoce lo que va aflorando a nivel personal y para el cliente en el momento presente.

5.04. Maneja las emociones propias para estar presente con el cliente.

5.05. Demuestra confianza al trabajar con emociones fuertes del cliente durante el proceso de coaching.

5.06. Se siente cómodo trabajando en un espacio de incertidumbre.

5.07. Crea o deja espacio para el silencio, la pausa o la reflexión.

C. Comunicar con efectividad

6. Escucha activamente

Definición: Se enfoca en lo que el cliente está y no está diciendo para comprender plenamente lo que se está comunicando en el contexto de los sistemas del cliente y para apoyar la expresión personal del cliente.

6.01. Considera el contexto, la identidad, el ambiente, las experiencias, los valores y las creencias del cliente para potenciar el entendimiento de lo que el cliente está comunicando.

6.02. Refleja o resume lo que el cliente está comunicando para garantizar claridad y comprensión.

6.03. Reconoce y pregunta cuando hay más de lo que el cliente está comunicando.

6.04. Nota, reconoce y explora las emociones del cliente, los cambios de energía, las señales no verbales u otros comportamientos.

6.05. Integra las palabras, el tono de voz y el lenguaje corporal del cliente para determinar el significado completo de lo que el cliente está comunicando.

6.06. Nota tendencias en comportamientos y emociones del cliente a lo largo de las sesiones para discernir temas y patrones.

7. Evoca conciencia

Definición: Facilita la perspectiva y el aprendizaje del cliente mediante el uso de herramientas y técnicas tales como: preguntar poderosamente, el silencio, metáforas o analogías.

7.01. Considera la experiencia del cliente al momento de decidir qué podría ser más útil.

7.02. Desafía al cliente como una forma de evocar conciencia o perspectiva.

7.03. Hace preguntas sobre el cliente, como su forma de pensar, sus valores, necesidades, deseos y creencias.

7.04. Hace preguntas que ayudan al cliente a explorar más allá del pensamiento actual.

7.05. Invita al cliente a compartir más acerca de su experiencia en el momento.

7.06. Nota lo que está funcionando para potenciar el progreso del cliente.

7.07. Ajusta el planteamiento de coaching en respuesta a las necesidades del cliente.

7.08. Ayuda al cliente a identificar factores que influyen en patrones actuales y futuros de comportamiento, pensamiento o emoción.

7.09. Invita al cliente a generar ideas sobre cómo pueden avanzar y lo que están dispuestos o son capaces de hacer.

7.10. Apoya al cliente a reencuadrar perspectivas.

7.11. Comparte observaciones, conocimientos y sentimientos, sin apegos, que tienen el potencial de crear nuevas perspectivas para el cliente.

D. Cultivar aprendizaje y crecimiento

8. Facilita el crecimiento del cliente

Definición: Colabora con el cliente para transformar la perspectiva y el aprendizaje en acciones. Promueve la autonomía del cliente en el proceso de coaching.

8.01. Trabaja con el cliente para integrar nueva conciencia, perspectiva o aprendizaje en su visión del mundo y sus comportamientos.

8.02. Colabora con el cliente para diseñar metas, acciones y medidas de responsabilidad que integren y expandan nuevos aprendizajes.

8.03. Reconoce y apoya la autonomía del cliente en el diseño de metas, acciones y métodos de responsabilidad.

8.04. Apoya al cliente en la identificación de posibles resultados o aprendizajes a partir de las medidas de acción identificadas.

8.05. Invita al cliente a considerar cómo avanzar, incluyendo recursos, apoyo y posibles barreras.

8.06. Colabora con el cliente para resumir la perspectiva y el aprendizaje dentro o entre sesiones.

© International Coaching Federation

8.07. Colabora con el cliente para integrar lo aprendido y mantener el progreso a lo largo de todo el compromiso de coaching.

8.08. Reconoce el progreso y los éxitos del cliente.

8.09. Colabora con el cliente para cerrar la sesión.

Apéndice A: Glosario de términos de las Competencias Clave de ICF

Acuerdo: Un documento formal establecido entre un profesional de ICF y los clientes/patrocinadores que describe los términos, las expectativas y las condiciones de su relación de coaching. Generalmente incluye detalles como los objetivos del coaching, la duración y frecuencia de las sesiones, las políticas de confidencialidad, los términos de pago, las políticas de cancelación y las responsabilidades tanto del coach como del cliente.

Ambiente: Los alrededores físicos y sociales que afectan las experiencias y decisiones del cliente.

Analogía: Una comparación entre dos cosas que destaca similitudes entre ellas, a menudo para explicar o aclarar un concepto, proceso o situación.

Autonomía La habilidad del cliente para tomar decisiones independientes y realizar acciones basadas en sus propios valores y creencias.

Bienestar: El estado emocional y psicológico en relación con la salud y la felicidad general de una persona, que abarca la resiliencia, las emociones positivas y la capacidad de afrontar los desafíos de la vida.

Cambios de energía: Cambios en los niveles de energía emocional o física de un cliente, los cuales pueden influir en su compromiso y en su progreso dentro del proceso de coaching.

Cimentado: Mantenerse estable y centrado, generalmente en referencia a la habilidad del coach para conservar la calma y la concentración en las sesiones.

Cliente: El individuo, equipo o miembro de un grupo en proceso de coaching; el coach que recibe coaching, mentoría o supervisión; o el coach en etapa de formación.

Coach mentor: Un coach con experiencia que ofrece un proceso de aprendizaje colaborativo (mentoría en coaching), proporcionando comentarios a otro coach sobre la base de sesiones observadas o grabadas, para ayudarle a perfeccionar su estilo propio y sus habilidades de acuerdo con las Competencias Clave de ICF.

Colaborar con/Colaboración: El coach y el cliente trabajan de manera colaborativa hacia un objetivo común, centrado en el cliente, que apoya, fomenta y respeta la autonomía del cliente durante el proceso de coaching.

© International Coaching Federation

Compromiso de coaching: La interacción estructurada entre un profesional de ICF y el cliente/patrocinador. Este compromiso abarca todo el proceso de coaching, lo cual incluye la evaluación inicial, el establecimiento de objetivos, las sesiones periódicas de coaching, el seguimiento del progreso y la evaluación de resultados.

Confidencialidad: La protección de toda información obtenida en el marco de la relación de coaching, salvo que exista una causa o exigencia legal, una amenaza de daño o que el cliente otorgue un consentimiento escrito para su revelación.

Conocimiento: Información o habilidades adquiridas a través del estudio, la observación, la práctica o la experiencia directa.

Contexto: La combinación única de circunstancias, experiencias, cultura, identidad, ambiente y visión del mundo que moldea cómo una persona se entiende a sí misma, a los demás y al mundo.

Creencias: Convicciones, asunciones e interpretaciones personales que configuran la visión que el cliente tiene de sí mismo, de los demás y del mundo.

Cultura: Los valores, creencias, lenguaje, formas de comunicación, normas y prácticas compartidos por un grupo que contribuyen a definirlo como colectivo y que influyen en su comportamiento y en su toma de decisiones.

Desafíos: Intervenciones del coach que invitan a la reflexión y buscan generar una disrupción en los patrones, creencias o narrativas habituales del cliente.

Emoción fuerte del cliente: Respuestas o experiencias emocionales intensas expresadas por el cliente durante una sesión de coaching.

Empatía: La habilidad de comprender y compartir los sentimientos de otra persona.

Estilo: La manera única en que un coach interactúa con los clientes y lleva a cabo las sesiones.

Éxito: El logro de objetivos y los resultados positivos a través del proceso de coaching.

Experiencias: Los eventos e interacciones que moldean las percepciones, creencias y comportamientos del cliente.

Filosofía de coaching: La teoría, las creencias y los principios subyacentes que guían la práctica de un coach y sus interacciones con los clientes.

Identidad: La autopercepción del cliente, que incluye sus valores, creencias, bagaje cultural, roles, experiencias de vida, personalidad y las formas en que se concibe y se define en el mundo.

Indicadores de éxito: Criterios utilizados para evaluar la efectividad y los resultados del proceso de coaching.

Lenguaje corporal: Comunicación no verbal a través de gestos, expresiones faciales y postura, que puede proporcionar información sobre los sentimientos y actitudes de un cliente.

Manejar las emociones propias: La habilidad para identificar, entender y gestionar las respuestas emocionales propias de un modo consciente y equilibrado.

Metáfora: Una figura retórica en la que una cosa se describe como otra, creando una comparación implícita. En coaching, las metáforas se utilizan para ayudar a los clientes a comprender sus experiencias, sentimientos o situaciones al relacionarlos con conceptos más familiares o vívidos.

Observaciones: El acto de notar e interpretar comportamientos y patrones en las acciones e interacciones del cliente.

Parte interesada: Una persona, normalmente dentro de una organización, que tiene interés en el progreso de un cliente a través del coaching.

Patrocinador: La entidad (incluidos sus representantes) o la persona que paga y/o coordina o define los servicios de coaching que se van a prestar. Esto incluye a aquellos que tienen responsabilidad parental sobre menores.

Percepciones: La forma en que los clientes interpretan y entienden sus experiencias y su entorno.

Perspectivas: Nuevos conocimientos o descubrimientos que emergen durante el proceso de coaching, lo cual lleva al crecimiento personal.

Planteamiento de coaching: Los métodos y técnicas específicos utilizados por un coach para facilitar el crecimiento y desarrollo del cliente.

Práctica de reflexión: Un proceso de reflexión personal y aprendizaje basado en las propias experiencias, orientado a fortalecer las habilidades y la efectividad del coaching.

Preguntar poderosamente: El uso de preguntas que provocan reflexión para estimular un pensamiento más profundo y la reflexión en los clientes.

Presencia: La habilidad del coach de sostener una presencia plena, atenta y comprometida con el cliente durante las sesiones.

Profesiones de ayuda/apoyo: Áreas profesionales, como la orientación psicológica, la terapia y el trabajo social, que ofrecen apoyo y acompañamiento a las personas, y que a veces pueden coincidir con la práctica del coaching.

Progreso: El avance o mejora en los objetivos y el desarrollo del cliente a través del proceso de coaching.

Reencuadrar perspectivas: Acompañar al cliente para que vea una situación, creencia o experiencia de una nueva manera, para que encuentre nuevo sentido, perspectiva o posibilidades.

Relación de coaching: Una relación que se establece entre el profesional de ICF y el cliente/patrocinador, mediante un acuerdo o contrato que fija las responsabilidades y expectativas de ambas partes.

Responsabilidad: La responsabilidad de cumplir con los compromisos y acciones acordados durante el proceso de coaching.

Sesgo: Variación en la manera de percibir, interpretar o juzgar, moldeada por creencias, valores, preferencias y supuestos culturales interiorizados, que puede producir una inclinación en contra o a favor de una idea, un objeto, un grupo o una persona.

Sesión: Un período de tiempo en el que un coach y un cliente tienen una conversación de coaching.

Sin apego: La práctica de involucrarse en el proceso de coaching sin aferrarse demasiado a resultados concretos, manteniendo flexibilidad y apertura.

Sistemas del cliente: La red de relaciones y ambientes que influyen en la vida y las decisiones del cliente.

Supervisor de coaches (supervisor de coaching): Un coach con experiencia que mantiene un diálogo reflexivo y un proceso de colaboración con otro coach (o con un grupo de coaches) para favorecer su desarrollo y aprendizaje en los ámbitos personal, profesional y ético.

Tecnología: Herramientas, plataformas y sistemas utilizados por los coaches para mejorar el proceso de coaching. Puede incluir plataformas de coaching digital, aplicaciones para autocoaching, herramientas de videoconferencia y sistemas de IA que facilitan el seguimiento de objetivos, la comunicación y el monitoreo del progreso.

Valor o Valores: Los principios y estándares que guían el comportamiento y la toma de decisiones de una persona.

Visión del mundo: La perspectiva general desde la cual una persona ve e interpreta el mundo, la cual influye en sus creencias, valores y acciones.

© International Coaching Federation

Apéndice B:
Tabla de comparación de las Competencias Clave de 2019 y las actualizaciones de 2025

CC originales	CC actualizadas
1. Demuestra práctica ética	**1. Demuestra práctica ética**
Definición: Entiende y aplica consistentemente la ética de coaching y los estándares de coaching	Definición: Entiende y aplica consistentemente la ética de coaching y los estándares de coaching
1.01 Demuestra integridad personal y honestidad en interacciones con clientes, patrocinadores y las partes interesadas pertinentes.	1.01 Demuestra integridad personal y honestidad en interacciones con clientes, patrocinadores y las partes interesadas pertinentes.
1.02. Es sensible ante la identidad, el ambiente, las experiencias, los valores y las creencias de los clientes.	1.02. Es sensible ante la identidad, el ambiente, las experiencias, los valores y las creencias de los clientes.
1.03. Utiliza lenguaje adecuado y respetuoso con clientes, patrocinadores y las partes interesadas relevantes.	1.03. Utiliza un lenguaje adecuado y respetuoso con los clientes, patrocinadores y partes interesadas pertinentes.
1.04. Acata el Código de Ética de la ICF y respalda los Valores Claves.	1.04. Acata el Código de Ética de ICF y respalda sus Valores Clave.
1.05. Mantiene la confidencialidad con la información de cada cliente según los acuerdos con las partes interesadas y las leyes pertinentes.	1.05. Mantiene la confidencialidad con la información del cliente según los acuerdos con las partes interesadas y las leyes pertinentes.
1.06. Respalda las distinciones entre coaching, consultoría, psicoterapia y otras profesiones de apoyo.	1.06. Mantiene las distinciones entre coaching, consultoría, psicoterapia y otras profesiones de apoyo.
1.07. Remite clientes a otros profesionales de apoyo, según corresponda.	1.07. Remite clientes a otros profesionales de apoyo, según corresponda.

2. Encarna una mentalidad de coaching	**2. Personifica una mentalidad de coaching**
Definición: Desarrolla y mantiene una mentalidad abierta, curiosa, flexible y centrada en cada cliente	Definición: Participa en el aprendizaje y en el desarrollo personal y profesional continuo como coach. Trabaja con supervisores de coaches o coaches mentores según sea necesario. Desarrolla y mantiene una mentalidad abierta, curiosa, flexible y centrada en el cliente.
2.01. Reconoce que los clientes son responsables de sus propias elecciones.	2.01. Reconoce que los clientes son responsables de sus propias elecciones.
2.02. Participa en el aprendizaje y en el desarrollo continuo como coach.	2.02.Participa en un proceso continuo de aprendizaje y desarrollo como coach, lo que incluye mantenerse al tanto de las mejores prácticas vigentes de coaching y del uso de la tecnología.
2.03. Desarrolla una práctica de reflexión continua para mejorar su propio coaching	2.03. Desarrolla una práctica de reflexión continua para mejorar su propio coaching
2.04. Permanece consciente de y abierto a la influencia en sí y en otros del contexto y de la cultura.	2.04. Reconoce y acepta la influencia de los sesgos, el contexto y la cultura tanto en su persona como en los demás.
2.05. Usa la conciencia de sí y la propia intuición en beneficio de clientes.	2.05. Usa la conciencia de sí y la propia intuición en beneficio de los clientes.
2.06. Desarrolla y mantiene la capacidad de regular las propias emociones.	2.06. Desarrolla y mantiene la habilidad de manejar las emociones propias.
2.07. Se prepara para las sesiones mental y emocionalmente.	2.07. Mantiene su bienestar emocional, físico y mental antes, durante y después de cada sesión.
2.08. Busca ayuda en fuentes externas cuando es necesario.	2.08. Busca ayuda de fuentes externas cuando es necesario.
-	2.09. Fomenta la apertura y la curiosidad en sí mismo, el cliente y el proceso de coaching.
-	2.10. Reconoce la influencia que sus pensamientos y comportamientos ejercen sobre el cliente y otras personas.

© International Coaching Federation

3. Establece y mantiene acuerdos	**3. Establece y mantiene acuerdos**
Definición: Colabora con cada cliente y con las partes interesadas pertinentes, para crear acuerdos claros sobre la relación, el proceso, los planes y las metas de coaching. Establece acuerdos para el compromiso general de coaching, así como aquellos para cada sesión de coaching.	Definición: Colabora con el cliente y con las partes interesadas pertinentes, para crear acuerdos claros sobre la relación, el proceso, los planes y las metas de coaching. Establece acuerdos para el compromiso general de coaching, así como para cada sesión individual.
3.01. Explica qué es y qué no es el coaching y describe el proceso al cliente y a las partes interesadas pertinentes.	3.01. Describe su filosofía de coaching y define con claridad qué es y qué no es el coaching para los clientes potenciales y las partes interesadas.
3.02. Logra un acuerdo sobre qué es y qué no es adecuado en la relación, qué se está y no se está ofreciendo, y las responsabilidades de cada cliente y de las partes interesadas pertinentes.	3.02. Llega a un acuerdo sobre lo que es y no es apropiado en la relación, lo que se ofrece y lo que no, así como las responsabilidades del cliente y de las partes interesadas pertinentes, incluido el compromiso de avanzar hacia los objetivos de coaching.
3.03. Logra un acuerdo sobre las directrices y parámetros específicos de la relación de coaching, tales como logística, tarifas, programación, duración, término, confidencialidad e inclusión de otros.	3.03. Logra un acuerdo sobre las directrices y parámetros específicos de la relación de coaching, tales como logística, tarifas, programación, duración, término, confidencialidad e inclusión de otros.
3.04. Colabora con cada cliente y con las partes interesadas pertinentes para establecer un plan y metas generales de coaching.	3.04. Colabora con el cliente y con las partes interesadas pertinentes para establecer un plan y metas generales de coaching.
3.05. Colabora con cada cliente para determinar la compatibilidad cliente-coach.	3.05. Colabora con el cliente para determinar la compatibilidad cliente-coach.
3.06. Colabora con cada cliente para identificar o reconfirmar lo que quieren lograr en la sesión.	3.06. Colabora con el cliente para identificar o reconfirmar lo que quieren lograr en la sesión.

© International Coaching Federation

3.07. Colabora con cada cliente para definir qué creen que necesitan abordar o resolver para lograr lo que quieren conseguir en la sesión.	3.07. Colabora con el cliente para definir qué creen que necesitan abordar o resolver para lograr lo que quieren conseguir en la sesión.
3.08. Colabora con cada cliente en definir o reconfirmar medidas del éxito para lo que desean conseguir con el compromiso de coaching o en la sesión individual.	3.08. Colabora con el cliente para definir o reconfirmar los indicadores de éxito para lo que el cliente desea conseguir con el compromiso de coaching o en la sesión individual.
3.09. Colabora con cada cliente para manejar el tiempo y el enfoque de la sesión.	3.09. Colabora con el cliente para manejar el tiempo y el enfoque de la sesión.
3.10. Continúa haciendo coaching en la dirección de los resultados deseados por cada cliente a menos que indique lo contrario.	3.10. Continúa haciendo coaching en la dirección de los resultados deseados por el cliente a menos que este indique lo contrario.
3.11. Colabora con cada cliente para terminar la relación de coaching de manera tal, que honre la experiencia.	3.11. Colabora con el cliente para dar cierre a la relación de coaching de un modo respetuoso con el cliente y con la experiencia vivida en el proceso.
-	3.12. Revisa el acuerdo de coaching cuando haga falta, a fin de confirmar que el planteamiento de coaching sigue atendiendo las necesidades del cliente.
4. Cultiva confianza y seguridad	**4. Cultiva confianza y seguridad**
Definición: Colabora con cada cliente para crear un ambiente de apoyo y seguridad que le permita compartir libremente. Mantiene una relación de respeto y confianza mutuos.	Definición: Colabora con el cliente para crear un ambiente de apoyo y seguridad que le permita compartir libremente. Mantiene una relación de respeto y confianza mutuos.
4.01. Busca entender a cada cliente dentro de su contexto, lo que puede incluir su identidad, su ambiente, sus experiencias, sus valores y sus creencias.	4.01. Busca entender al cliente dentro de su contexto, lo que puede incluir su identidad, su ambiente, sus experiencias, sus valores y sus creencias.
4.02. Demuestra respeto por la identidad cada cliente, sus percepciones, estilo y lenguaje, y adapta su coaching a cada cliente.	4.02. Demuestra respeto por la identidad del cliente, sus percepciones, estilo y lenguaje, y adapta su coaching al cliente.

4.03. Reconoce y respeta los talentos, los descubrimientos y el trabajo únicos de cada cliente en el proceso de coaching.	4.03. Reconoce y respeta los talentos, las perspectivas y las contribuciones únicas del cliente dentro del proceso de coaching.
4.04. Demuestra apoyo, empatía y preocupación por cada cliente.	4.04. Demuestra apoyo, empatía y preocupación por el cliente.
4.05. Reconoce y apoya la expresión de sentimientos, percepciones, preocupaciones, creencias y sugerencias de cada cliente.	4.05. Reconoce y apoya la expresión de sentimientos, percepciones, preocupaciones, creencias y sugerencias del cliente.
4.06. Demuestra apertura y transparencia como una manera de presentarse con vulnerabilidad y forjar una relación de confianza con cada cliente.	4.06. Demuestra apertura y transparencia como una manera de presentarse con vulnerabilidad y forjar una relación de confianza con el cliente.
5. Mantiene presencia	**5. Mantiene presencia**
Definición: Es plenamente consciente y está presente con cada cliente, empleando un estilo abierto, flexible, enraizado y confiado.	Definición: Es plenamente consciente y está presente con el cliente, empleando un estilo abierto, flexible, cimentado y confiado.
5.01. Se mantiene enfocado, atento, empático y receptivo con cada cliente.	5.01. Se mantiene enfocado, atento, empático y adaptable con el cliente.
5.02. Demuestra curiosidad durante el proceso de coaching.	5.02. Demuestra curiosidad durante el proceso de coaching.
-	5.03. Reconoce lo que va aflorando a nivel personal y para el cliente en el momento presente.
5.03. Maneja las propias emociones para estar presente con cada cliente.	5.04 Maneja las emociones propias para estar presente con el cliente.
5.04. Demuestra confianza en trabajar con emociones fuertes de cada cliente durante el proceso de coaching.	5.05 Demuestra confianza al trabajar con emociones fuertes del cliente durante el proceso de coaching.
5.05. Se siente cómodo trabajando en un espacio de no saber.	5.06 Se siente cómodo trabajando en un espacio de incertidumbre.
5.06. Crea o deja espacio para el silencio, la pausa o la reflexión.	5.07 Crea o deja espacio para el silencio, la pausa o la reflexión.

6. Escucha activamente	**6. Escucha activamente**
Definición: Se enfoca en lo que cada cliente está y no está diciendo para comprender plenamente lo que se está comunicando en el contexto de los sistemas de cada cliente y para apoyar la autoexpresión de cada cliente.	Definición: Se enfoca en lo que el cliente está y no está diciendo para comprender plenamente lo que se está comunicando en el contexto de los sistemas del cliente y para apoyar la expresión personal del cliente.
6.01. Considera el contexto, la identidad, el ambiente, las experiencias, los valores y las creencias de cada cliente para potenciar el entendimiento de lo que cada cliente está comunicando.	6.01. Considera el contexto, la identidad, el ambiente, las experiencias, los valores y las creencias del cliente para potenciar el entendimiento de lo que el cliente está comunicando.
6.02. Refleja o resume lo que cada cliente comunicó para garantizar claridad y comprensión.	6.02. Refleja o resume lo que el cliente está comunicando para garantizar claridad y comprensión.
6.03. Reconoce y pregunta cuando hay más de lo que cada cliente está comunicando.	6.03. Reconoce y pregunta cuando hay más de lo que el cliente está comunicando.
6.04. Nota, reconoce y explora las emociones de cada cliente, los cambios de energía, las señales no verbales u otros comportamientos.	6.04. Nota, reconoce y explora las emociones del cliente, los cambios de energía, las señales no verbales u otros comportamientos.
6.05. Integra las palabras, el tono de voz y el lenguaje corporal de cada cliente para determinar el significado completo de lo que está siendo comunicado.	6.05. Integra las palabras, el tono de voz y el lenguaje corporal del cliente para determinar el significado completo de lo que el cliente está comunicando.
6.06. Nota tendencias en comportamientos y emociones de cada cliente a lo largo de las sesiones para discernir temas y patrones.	6.06. Nota tendencias en comportamientos y emociones del cliente a lo largo de las sesiones para discernir temas y patrones.
7. Evoca conciencia	**7. Evoca conciencia**
Definición: Facilita el descubrimiento y el aprendizaje de cada cliente mediante el uso de herramientas y técnicas tales como: preguntar poderosamente, el silencio, metáforas o analogías.	Definición: Facilita la perspectiva y el aprendizaje del cliente mediante el uso de herramientas y técnicas tales como: preguntar poderosamente, el silencio, metáforas o analogías.
7.01. Considera la experiencia de cada cliente al momento de decidir qué podría ser más útil.	7.01. Considera la experiencia del cliente al momento de decidir qué podría ser más útil.

7.02. Desafía al cliente como una forma de evocar conciencia o descubrimiento.	7.02. Desafía al cliente como una forma de evocar conciencia o perspectiva.
7.03. Hace preguntas sobre cada cliente, como sobre su forma de pensar, valores, necesidades, deseos y creencias.	7.03. Hace preguntas sobre el cliente, como su forma de pensar, sus valores, necesidades, deseos y creencias.
7.04. Hace preguntas que ayudan a cada cliente a explorar más allá del pensamiento actual.	7.04. Hace preguntas que ayudan al cliente a explorar más allá del pensamiento actual.
7.05. Invita a cada cliente a compartir más acerca de su experiencia en el momento.	7.05. Invita al cliente a compartir más acerca de su experiencia en el momento.
7.06. Nota lo que está funcionando para potenciar el progreso de cada cliente.	7.06. Nota lo que está funcionando para potenciar el progreso del cliente.
7.07. Ajusta el planteamiento de coaching en respuesta a las necesidades de cada cliente.	7.07. Ajusta el planteamiento de coaching en respuesta a las necesidades del cliente.
7.08. Ayuda a cada cliente a identificar factores que influyen en patrones actuales y futuros de comportamiento, pensamiento o emoción.	7.08. Ayuda al cliente a identificar factores que influyen en patrones actuales y futuros de comportamiento, pensamiento o emoción.
7.09. Invita cada cliente a generar ideas sobre cómo pueden avanzar y lo que están dispuestos o son capaces de hacer.	7.09. Invita al cliente a generar ideas sobre cómo pueden avanzar y lo que están dispuestos o son capaces de hacer.
7.10. Apoya cada cliente a reencuadrar perspectivas.	7.10. Apoya al cliente a reencuadrar perspectivas.
7.11. Comparte observaciones, descubrimientos y sentimientos, sin apegos, que tienen el potencial de crear un nuevo aprendizaje para cada cliente.	7.11. Comparte observaciones, conocimientos y sentimientos, sin apegos, que tienen el potencial de crear nuevas perspectivas para el cliente.
8. Facilita el crecimiento de cada cliente	**8. Facilita el crecimiento del cliente**
Definición: Colabora con cada cliente para transformar aprendizaje y entendimiento en acción. Promueve la autonomía de cada cliente en el proceso de coaching.	Definición: Colabora con el cliente para transformar la perspectiva y el aprendizaje en acciones. Promueve la autonomía del cliente en el proceso de coaching.
8.01. Trabaja con cada cliente para integrar nueva conciencia, descubrimiento o aprendizaje en su visión del mundo y sus comportamientos.	8.01. Trabaja con el cliente para integrar nueva conciencia, perspectiva o aprendizaje en su visión del mundo y sus comportamientos.

8.02. Colabora con cada cliente para diseñar metas, acciones y medidas de responsabilidad que integren y expandan nuevos aprendizajes.	8.02. Colabora con el cliente para diseñar metas, acciones y medidas de responsabilidad que integren y expandan nuevos aprendizajes.
8.03. Reconoce y apoya la autonomía de cada cliente en el diseño de metas, acciones y métodos de responsabilidad.	8.03. Reconoce y apoya la autonomía del cliente en el diseño de metas, acciones y métodos de responsabilidad.
8.04. Apoya cada cliente en la identificación de potenciales resultados o aprendizajes a partir de los pasos de acción identificados.	8.04. Apoya al cliente en la identificación de posibles resultados o aprendizajes a partir de las medidas de acción identificadas.
8.05. Invita cada cliente a considerar cómo avanzar, incluyendo recursos, apoyo y potenciales barreras.	8.05. Invita al cliente a considerar cómo avanzar, incluyendo recursos, apoyo y posibles barreras.
8.06. Colabora con cada cliente para resumir aprendizaje y descubrimientos dentro o entre sesiones.	8.06. Colabora con el cliente para resumir la perspectiva y el aprendizaje dentro o entre sesiones.
-	8.07. Colabora con el cliente para integrar lo aprendido y mantener el progreso a lo largo de todo el compromiso de coaching.
8.07. Celebra el progreso y los éxitos de cada cliente.	8.08. Reconoce el progreso y los éxitos del cliente.
8.08. Colabora con cada cliente para cerrar la sesión.	8.09. Colabora con el cliente para cerrar la sesión.

© International Coaching Federation

EMPOWERING THE WORLD THROUGH

COACHING.

