

Actualización para socios de noviembre

En esta actualización, encontrará información relevante sobre lo siguiente:

- Mensaje del Presidente: La estupenda familia global de la ICF;
- Actualización del Código Europeo de Conducta;
- Cuidese de posibles estafadores;
- Gracias por hacer su parte para la investigación del sector;
- Recordatorios posteriores a la conferencia;
- Proceso electoral a punto de concluir; y
- Sesión especial con Steve Mitten.

Observe que todas las páginas relacionadas con este mensaje se encuentran en inglés, salvo indicación contraria.

Mensaje del Presidente*

La estupenda familia global de la ICF

Este año me han preguntado en varias oportunidades “¿Qué ha sido lo mejor de ser el Presidente de la ICF?” Sin dudar, mi respuesta ha sido, “La oportunidad de conocer y hacer amistad con tantos de nuestros socios de la ICF y coaches acreditados. Gracias a mis antecesores y a todos los que han trabajado hasta el momento para la ICF en los últimos 16 años, ¡verdaderamente hemos creado una estupenda familia global!” Me gustaría aprovechar mi mensaje de este mes para explicar los motivos de mi respuesta en más detalle.

Utilizo la palabra “familia” para describir a la ICF porque las conexiones entre nuestros socios van mucho más allá de “colegas de negocios”. La campaña de la marca “I Care For” (“Me importa” o “ICF”) que hemos utilizado en los últimos dos años dice mucho acerca de cómo cuidamos unos de otros, nuestros clientes y el mundo en general. Mi agradecimiento a Giovanna D’Alessio, MCC, Presidenta de la ICF en 2010, por haber tenido un sueño, literalmente, sobre “I Care For”, que describe lo que hacemos. Por lo que he visto y escuchado en muchos de mis viajes, a través de las llamadas y conversaciones por Skype, prácticamente coincide con todos nosotros a la perfección.

Particularmente quisiera reconocer el tiempo y la energía que nuestros socios, a través de nuestros chapters y de manera individual, han aportado para que el mundo sea un mejor lugar aún en estos momentos difíciles y desafiantes. Es vital que los coaches de la ICF reciban un salario decente por el importante trabajo que realizamos como coaches personales y de negocios. También es importante que correspondamos y seamos generosos con nuestras comunidades que necesitan nuestra ayuda en base a un servicio gratuito o con descuentos. Los coaches de la ICF hacen esto con frecuencia y de manera generosa, que es otro motivo por el que denomino a la ICF una familia estupenda.

Además, he descubierto que en muchas maneras, las conexiones entre nosotros incluso acortan y trascienden las fronteras culturales tradicionales. He sido muy afortunado por haber tenido la

oportunidad de entrenar a personas de diferentes continentes, con y sin intérpretes de idiomas. He descubierto sistemáticamente que el uso de las Competencias claves de la ICF crea rápidamente una relación de coaching abierta y de confianza que puede conducir a grandes cambios de perspectivas y actitudes en un periodo de tiempo relativamente corto. La verdad es que las personas son personas y el coaching utiliza este hecho para ayudar a los clientes a alcanzar sus propias metas y su propio potencial.

Y finalmente, para aquellos de ustedes que estuvieron con nosotros en la Conferencia de la ICF de 2011 y para aquellos que no estuvieron allí, quiero compartir con ustedes el enlace al video "Free Hugs" (Abrazos gratis) que mostramos en la conferencia y que exhibimos nuevamente durante mis recientes reuniones con los coaches de la ICF de Tokio y Seúl, y que a mi entender pronto se convertirá en un tema para los eventos de la ICF. *Tenga en cuenta que este video es solo para uso personal: [Free Hugs - YouTube](#)*. Espero que disfruten el dar y el recibir mis abrazos a esta estupenda familia de la ICF.

Saludos cordiales,
Ed Modell, PCC
Presidente de la ICF

*Este mensaje se publicó por primera vez en la edición de noviembre de *Coaching World*.

Nota del Presidente: El tema de las convocatorias DMAG será "¿Cómo puede la ICF ser una organización más inclusiva para los coaches de todas las razas y etnias?" Nos reuniremos con coaches del Coaches of Color Consortium y Prism Coaching. Las últimas convocatorias DMAG del año tendrán lugar el miércoles 7 de diciembre, a las 9 a.m. y 5 p.m. (Nueva York). Márquenlo en sus calendarios. La línea de contacto es: +1.866.215.3343, pin 4889. Para obtener instrucciones de marcación de llamada gratuita para aquellos que llaman desde fuera de América del Norte, haga clic [aquí](#).

Actualización del Código Europeo de Conducta

En los últimos dos años, la ICF y el Consejo Europeo de Mentoría y Coaching (EMCC) han colaborado para crear un Código de Conducta para el Coaching y la Mentoría que podría servir de modelo de auto-reglamentación en los países de la Unión Europea (EU). Este Código de Conducta ha sido publicado en la base de datos de auto-reglamentación y reglamentación conjunta que mantiene el Comité Europeo Económico y Social (EESC).

Esta base de datos de acceso público también incluye códigos de conducta para otras profesiones tales como el Consejo de la Abogacía Europea y la Asociación Europea de Psicoterapia. El Código establece un conjunto de lineamientos a modo de referencia para la ética y la buena práctica en coaching y mentoría y se redactó en relación con la ley europea. El Código de Conducta de la Unión Europea (EU) no modifica las obligaciones de los socios y los coaches acreditados de la ICF de regirse por el Código de Ética de la ICF.

Cúidese de posibles estafadores

En las últimas semanas, hemos recibido diversas consultas de socios en relación a un grupo de soluciones de medios y su relación con la ICF. El grupo está intentando vender a los socios soluciones de redes sociales y de sondeo de búsqueda en sitios populares. No están afiliados a la ICF de ninguna manera. La ICF exhorta a los socios a que sean cautelosos en lo que se refiere al trato con individuos o compañías que solicitan su participación en negocios. Una buena regla general para considerar en estas situaciones: si parece demasiado bueno para ser verdad, probablemente lo sea. Si alguien se comunica con usted en nombre de la ICF, averigüe su nombre, el número de teléfono y el nombre de la compañía y no dude en llamarnos al +1.888.423.3131 para verificar la legitimidad de la persona u organización.

Gracias por hacer su parte para la investigación del sector i

*La ICF quisiera agradecer a todos los coaches que se tomaron el tiempo para participar en el Estudio Global de Coaching 2011! Oficialmente, el estudio concluyó ayer, 15 de noviembre. Nos complace anunciar que la respuesta fue abrumadora: 11,300+ coaches, representando 117 países, contribuyeron a actualizar nuestra base de conocimiento del estado actual del sector del coaching. [Esto se compara con los 5.415 participantes de 73 países que participaron en el relevamiento *Estudio Global de Coaching 2006*.]*

Todos los participantes recibirán una copia adelantada del Resumen Ejecutivo a comienzos de 2012. Además, aquellos países que contaron con más de 100 participantes recibirán un informe con datos personalizados del *Estudio Global de Coaching de 2011 a comienzos de 2012*.

Recordatorios posteriores a la conferencia

Aclare las dudas de su experiencia en Las Vegas mediante la siguiente lista de verificación posterior a la conferencia:

- Si desea descargar **grabaciones en audio o video** de la Conferencia Internacional Anual de la ICF de 2011, ahora puede encontrarlos en Coachfederation.org. [Descargue las grabaciones disponibles.](#)
- Si desea acceder a las **notas de los oradores de la Conferencia de 2011**, los mismos están disponibles en Coachfederation.org. [Descargue las notas de los oradores.](#)
- Si posó para una **fotografía**, (retrato u otra), estas ya están disponibles para descargar en [Coachfederation.org/photos.](#)
- Si desea saber más acerca de **los patrocinadores y expositores de la Conferencia de 2011**, encontrará una lista completa disponible en Coachfederation.org. [Conozca los patrocinadores y expositores de la Conferencia de 2011.](#)
- Si le interesa **leer detenidamente los libros de los oradores de este año**, puede acceder a la Librería Virtual de la ICF las 24 horas del día, los 7 días de la semana. [Acceda a la librería.](#)

- Si desea utilizar alguno de los **videos que se reprodujeron durante las sesiones generales**, descárguelos: [Presentación de la bandera](#); [Free Hugs \(Sondrio, Italia\)](#); y [One Love \(Playing for Change\)](#).
- Si desea **escuchar más de los ganadores del Premio del Presidente de ICF 2011** (Peter Goryalov e Irina Goryalova) **o de los ganadores del Premio Internacional Prism 2011** (B.C. Housing y JOEY RESTAURANT GROUP), busque la nueva lista de reproducción de la ICF en YouTube: [Ganadores de los Premios ICF 2011](#).

¡La ICF agradece a todos los asistentes, voluntarios, oradores, oradores principales, patrocinadores, expositores y al Comité de Dirección Educativa de Conferencias y subcomités por haber hecho que la Conferencia Internacional Anual de la ICF de 2011 en Las Vegas, Nevada, EE. UU., sea todo un éxito!

Proceso electoral a punto de concluir

Estamos llegando al final del periodo de elecciones de 2011—Los socios de la ICF acreditados que reúnan las condiciones pueden votar hasta el martes 22 de noviembre a las 5 p.m. (Nueva York). Los socios que reúnan las condiciones deberían haber recibido un correo electrónico de la Oficina central de la ICF con un enlace a la votación.

Como no se presentaron solicitudes para la selección del Comité de Nominación de la ICF de Damian Goldvarg, MCC, para el cargo de Presidente Electo de la ICF para el 2012, no es necesario votar para el mismo.

Los siguientes socios de la ICF son los candidatos a unirse a la Junta Directiva Global de la ICF el 1 de enero de 2012:

- Kara Exner, ACC (Canadá), Candidato del Comité de Nominación
- Patricia Mathews, MCC (EE. UU.), Candidato del Comité de Nominación
- Meryl Moritz, MCC (EE. UU.), Candidato del Comité de Nominación
- Ajay Nangalia, PCC (India), Candidato del Comité de Nominación
- Dave Wondra, PCC (EE. UU.), Candidato del Comité de Nominación
- Teresa Pool, PCC, (EE. UU.), Solicitante; y
- Deborah Rivers, PCC, (EE. UU.), Solicitante.

[Conozca más acerca de estos candidatos.](#)

Una vez cerrado el proceso electoral, se clasificarán los votos y se compartirán los resultados oficiales de la elección.

Sesión especial con Steve Mitten

Lo invitamos a participar de una sesión educativa virtual especial con Steve Mitten, MCC, a realizarse el lunes 5 de diciembre a las 12 p.m. (Nueva York). La sesión de Steve, titulada *Inicio en el Marketing*:

Cómo distinguir clientes potenciales y brindar sesiones de muestra convincentes para que lo contraten, durará una hora y los asistentes recibirán CCEU 1.0 en Desarrollo Empresarial y Marketing.

La información de la línea de contacto está disponible desde el [Calendario de Eventos de la ICF](#).

A pesar del poder del coaching, sus beneficios aún permanecen desconocidos en gran medida para la mayoría de los clientes potenciales. Y pocos clientes potenciales compran algo que no comprenden.

Para la mayoría de los nuevos coaches, tratar de describir el coaching es, con frecuencia, una labor infructuosa. Sin embargo, una experiencia de coaching poderosa, enfocada en un cambio importante, desafío o meta, a menudo puede convertir a un cliente potencial escéptico en un cliente entusiasta y feliz.

Súmese a la sesión del Master Coach de la ICF, Steve Mitten, y participe de una hora informativa e inspiradora donde explorará algunas de las estrategias de marketing con más efecto en la etapa inicial que lo ayudarán a conseguir sus primeros veinte clientes. Los temas a tratar incluyen:

- Los verdaderos desafíos y las grandes oportunidades que se enfrentan en el marketing de los servicios de coaching.
- Cómo distinguir clientes potenciales y ahorrar tiempo en promocionarse a personas que puede que no lo contraten.
- Cómo brindar con confianza sesiones de muestra convincentes para que lo contraten.
- Cuáles son los índices de éxito típicos.
- Cuánto tiempo y esfuerzo de marketing se necesita en realidad para conseguir un cliente.
- Cómo manejar objeciones, ofrecer el servicio y obtener referencias.

Steve compartirá estrategias prácticas de marketing que han sido probadas con éxito por una generación de coaches.

Steve Mitten, CPCC, MCC, Coach Canadiense 2007 del Año, Presidente de la Federación Internacional de Coaching 2005, es un Master Coach reconocido a nivel internacional que disfruta del trabajo transformacional con personas, líderes y empresarios. Steve ayuda a sus clientes a aclarar las ideas, armar un plan y disfrutar de mucho más éxito, sentido y felicidad en sus vidas, carreras y negocios.

Steve también es experto en el marketing de servicios de coaching. Es autor de MARKETING ESSENTIALS FOR COACHES, yogui y estudiante de mucho tiempo de psicología positiva y para el desarrollo, mitos y tradiciones de sabiduría. Su principal sitio web es www.acoach4u.com.

Información de contacto de la ICF

2365 Harrodsburg Rd Suite A325

Lexington, KY 40504 EE. UU.

+1.888.423.3131 (llamada gratuita) / +1.859.219.3580

Fax: +1.859.226.4411

Correo electrónico de la oficina central: icfheadquarters@coachfederation.org

Explore:

Facebook: www.facebook.com/icfhq

Twitter: www.twitter.com/icfhq

Blog: www.coachfederation.org/blog

YouTube: www.youtube.com/icfheadquarters

LinkedIn: www.coachfederation.org/linkedin

Contáctenos: <http://coachfederation.org/about-icf/contact-icf/>

Sala de prensa: <http://www.coachfederation.org/about-icf/press-room/>

Anuncie: <http://coachfederation.org/about-icf/advertise/>