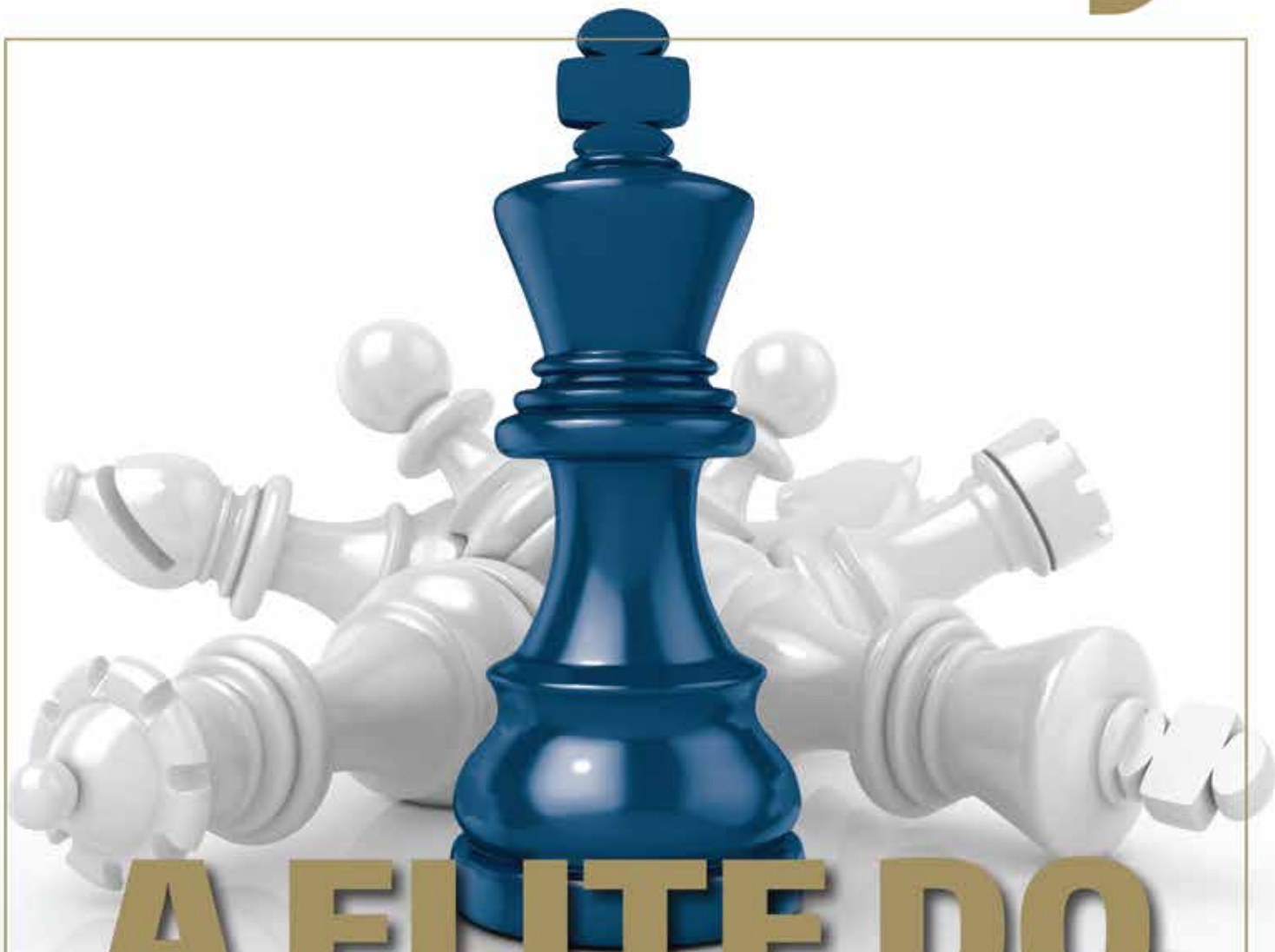


InfoMoney



A ELITE DO COACHING NO BRASIL

Como a SLAC - Sociedade Latino Americana de Coaching está dominando o mercado com sua abordagem exclusiva

OPORTUNIDADE

Em tempos de crise, a profissão de coach é uma excelente saída

LIFE COACHING

Foco no autodesenvolvimento para conquistar metas

QUEM É O COACH?

Competências que tornam o profissional apto para o mercado

SULIVAN FRANÇA

Conheça sobre a carreira de um dos maiores coaches do País



Sullivan França: 22 mil coaches formados e um mercado em expansão

DE OLHO NO FUTURO

Sob o comando de Sullivan França, a SLAC – Sociedade Latino Americana de Coaching, desponta como a mais bem sucedida empresa do ramo no país

Não tem jeito. A cada minuto, milhares de pessoas estão maquinando mentalmente dezenas de planos. Não importa se é algo para realizar nas próximas horas ou metas para uma vida inteira. A cabeça está sempre trabalhando em busca de alternativas para dias melhores. Mas contar com a ajuda do coaching nessas horas pode ser o segredo para desvendar esse mistério. O processo, que vem ganhando cada vez mais adesão ao redor do mundo, foca na gestão de pessoas, buscando aprimorar o desempenho delas e sua capacidade de desenvolver. Para isso, são utilizadas técnicas, como questionamentos eficazes e adequação do estilo de gerenciamento do coach (profissional) à prontidão dos coachees (clientes) para dedicarem-se a uma determinada meta ou tarefa.

No Brasil, a SLAC – Sociedade Latino Americana de Coaching – principal referência deste segmento, tem revolucionado o mercado com métodos exclusivos de desenvolvimento das competências da mente. “Nossa atuação em coaching está baseada em dois pilares fundamentais: organização e pessoas. Quando falamos de organizações, referimo-nos a valores, cenário atual e cultural. Já quando falamos de pessoas, seguimos um processo minucioso, focado em comportamento, competências e inteligência emocional. Por isso, atuamos tanto na

transformação organizacional como também na humana”, destaca Sullivan França, presidente da SLAC Coaching.

“A ELITE DO COACHING NO BRASIL”

Fundada em 2003, quando o coaching começou a aparecer no Brasil, a Sociedade Latino Americana de Coaching foi a primeira organização do segmento no país a receber reconhecimento e estabelecer uma parceria direta com o Institute of Coaching Professional Association (ICPA), órgão afiliado à Harvard Medical School, nos Estados Unidos.

“A parceria possibilita que a SLAC ofereça aos membros e clientes corporativos, por meio de seus treinamentos, o que há de mais avançado na atualidade em pesquisas sobre comportamento humano, performance, liderança, gestão de equipes e coaching”, explica Sullivan. “O objetivo é contribuir com o desenvolvimento dos estudos e processos de mudança, apoiando coachees, diretores, executivos, RHs, gerentes, líderes e organizações”, acrescenta.

Com dezenas de prêmios dentro e fora do Brasil, a SLAC também recebeu, em 2007, o reconhecimento da PRME (Principles for Responsible Management Education), um programa da ONU que busca assegurar a educação responsável de executivos. Além disso, também selou um pacto para integrar o quadro de empresas que apoiam e participam da PRME.

“A SLAC é a única empresa a ter no currículo tamanho prestígio mundial. Por isso, somos reconhecidos internacionalmente como o mais importante centro de coaching da atualidade. Outra inovação que nos imputa essa credencial é o fato de criarmos o primeiro MBA em Coaching do Brasil”, conta o fundador.

O curso é realizado em São Paulo - parte dele acontece no centro de treinamentos da SLAC Coaching e outra é realizada no campus da FESPSP. Além dessa parceria, há outra com a Faculdade Campos Elíseos. A proposta do MBA em Coaching é abordar, praticar e desenvolver os principais temas de coaching e da administração empresarial aplicada à gestão de pessoas, contribuindo para o aperfeiçoamento dos participantes nos seus estudos e conhecimentos nas áreas afins, tudo isso aliado à aplicabilidade imediata no desenvolver de suas funções, sejam elas: atuação como coach, líder, gestor, executivo, CEO, presidente, RHs, entre outras.

Esta profunda especialização nos mais modernos conceitos de performance humana, psicologia organizacional, cultura empresarial, análise comparativa de mercado, análise contrastante do ambiente cultural global tem sido de fundamental importância para o desenvolvimento de competências-chave exigidas atualmente pelo meio corporativo.

“A riqueza metodológica é um dos nossos valores diferenciadores no processo de formação e certificação internacional em coaching. Por um lado, trabalhamos sistemas, métodos, ferramentas, conceitos, disciplinas fundamentais e especializadas. Por outro, realizamos um trabalho com o futuro coach procurando o seu crescimento pessoal e profissional”, diz França.

A SLAC também foi a primeira organização de coaching a integrar ferramentas profissionais de assessment em sua formação, tornando isso o seu maior diferencial competitivo, com pessoas capazes de atuar em qualquer organização e comprovadamente mensurar resultados substanciais e sustentáveis para seus clientes. Todas as ferramentas utilizadas possuem cases significativos e de notório reconhecimento público, que abrangem empresas privadas, estatais,

nacionais, multinacionais e órgãos governamentais, como Força Aérea e Marinha americanas.

No Brasil, entre as empresas clientes da SLAC estão organizações como Ford, Kia, Bradesco, Casas Bahia, Toyota, Chevrolet, Itaú, Gol, Petrobras, Scania, Sony, Oi, Samsung, Dell, Sebrae e Natura.

OPORTUNIDADE

Com mais de 22 mil coaches formados no currículo, incluindo presidentes, executivos, gerentes e diretores de diversas organizações nacionais e multinacionais, Sullivan França garante que o mercado tem recebido bem esses profissionais, crescendo cada vez mais. De acordo com o especialista, alguns cenários favorecem os processos de coaching. Um deles é a busca por uma transição de carreira.

“Deixar uma atividade consolidada e partir para uma nova nem sempre é fácil. Por isso, a escolha de novos rumos profissionais leva muita gente para as salas dos coaches”, explica França.

No atual cenário da economia brasileira, essa tem sido a saída para muitos que querem mudar de vida. Segundo o presidente da SLAC, houve uma visível alta na procura, já que a carreira possibilita um bom salário e tem um espaço no mercado.

“O panorama que temos hoje abre um espaço ideal para o investimento no coaching. Com o enxugamento dos empregos, você poder abrir seu próprio negócio com um investimento justo e que te dará retorno em curto prazo é algo essencial”, pontua.

NA CARREIRA E NA VIDA

Se no trabalho o coach pode ajudar em situações delicadas, pode-se dizer que o processo é o melhor amigo da vida cotidiana. “Consolidado no meio executivo, graças à famosa criatividade brasileira, o coaching começou a ser implantado em outras áreas. Isso não acontece em outros países”, explica Sullivan.

No caso do coaching de vida, ou Life Coaching, o foco é o autodesenvolvimento. O objetivo é fazer com que o cliente encontre respostas e tome atitudes de acordo com as suas vontades, conscientemente, sem o nervosismo

“Nos últimos quatro anos houve um aumento de 300% na procura. Hoje, 60% da demanda vêm das organizações e 40% dos próprios profissionais”.

que geralmente chega para atrapalhar nesses momentos. “Procurar um coach vai ajudar a definir a melhor forma de conquistar todas as metas que uma pessoa deseja. Nunca vamos dizer o que ela deve fazer, mas sim estimulá-la a encontrar o caminho mais assertivo a seguir”, afirma.

O processo de Life Coaching é ideal para aqueles decididos a avançar no aprimoramento pessoal ou profissional. Funciona como impulso para quem está interessado em diversificar, revisar, ampliar o seu perfil de competências, tomando nas mãos a liderança de sua vida de maneira geral. Proporciona identificar a forma como pensamos e apoia no sentido de esclarecer alguns pontos, que possibilitam escolhas mais adequadas e relevantes aos objetivos e valores.

MAS, AFINAL, QUEM É O COACH?

“Existe uma confusão no mercado entre coaching e outros processos. É preciso deixar claro que coaching não é psicologia, terapia, consultoria ou mentoring. O coaching, fundamentalmente, não trabalha focando em cura”, explica Sullivan França.

Muitas vezes, o trabalho do coach é confundido com o de psicólogo, terapeuta, conselheiro, mentor ou consultor. É preciso estar atento às diferenças. Enquanto a terapia, por exemplo, explora as experiências e sentimentos do passado para tratar transtornos emocionais e de comportamento, o coaching olha para o presente. O coach provoca o encorajamento do cliente para que ele tenha conquistas, sempre focado na performance e no seu autodesenvolvimento. “A palavra chave aqui é o presente, tentando mostrar o que é possível fazer no futuro e deixando um pouco o passado de lado”, reforça.

O coaching também não é consultoria, uma vez que esta última dá a ideia de ordem, ou seja, o consultor, por meio de seu conhecimento em determinado assunto, irá dizer o que o cliente deve ou não fazer para alcançar seu objetivo. No coaching, o profissional busca aumentar a percepção do cliente para que ele mesmo encontre respostas e o caminho a percorrer.

O mentoring também não deve ser confundido com coaching, apesar de ambos trabalharem com o foco no futuro. Porém, o mentor assume para si a responsabilidade de ter as respostas, enquanto que, no coaching, elas estão com o próprio cliente. O coach é um facilitador que convida o coachee a se autoconhecer e maximizar seu potencial. Todas essas técnicas podem, sim, ser usadas em conjunto, mas por profissionais diferentes e com objetivos distintos.

“Nós, profissionais de coaching, nunca vamos aconselhar ou induzir nosso cliente para aquela solução que nós

entendemos que seja melhor, pois isso envolve um conjunto de crenças e valores que é diferente em cada indivíduo”, conclui.



Sullivan França

Atual Presidente da Sociedade Latino Americana de Coaching, Sullivan França é Master Coach Trainer por meio da International Association of Coaching Institutes, possui licenciamento individual conferido pelo Behavioral Coaching Institute (BCI) e credenciamento individual junto a International Association of Coaching (IAC), além de Master Trainer por meio da International Association of NLP Institutes.

Administrador com mais de 10 anos de experiência em gestão de pessoas, já treinou mais de 22 mil coaches em treinamentos abertos e incompany, preparando presidentes, executivos, gerentes e diretores de diversas organizações nacionais e multinacionais.

Possui certificações internacionais em Life Coach, Executive Coach, Team Coach e Business Coach. É treinador licenciado pela Corporate Coach-U (EUA) para ministrar os treinamentos Leader Coach – The Coaching Clinic e Advanced Leader Coach - Conversas Essenciais para Líderes. Tem ainda o licenciamento da Inscape Publishing Inc. (EUA) para formar analistas em Assessment DISC.

França ministra cursos, palestras e treinamentos no Brasil e Europa, além de ter sido palestrante do Congresso Europeu de Coaching, em 2008, realizado em Lisboa (Portugal) e Organizador do Congresso Latino Americano de Coaching, em 2010.