

## Inovar para Surpreender!



Inovar, em muitos momentos da vida empresarial, é quase que uma corrida para manter os negócios vivos e rentáveis. São inúmeras as áreas e as empresas em que impera a necessidade de criatividade e inovação nos serviços a apresentar ao cliente, e o Coaching actualmente, não é excepção. Se por um lado, ainda se trata de um conceito novo e, por muitos, desconhecido na sua essência, por outro lado estamos perante um mercado recente de um crescente número de empresas de coaching e de coaches profissionais a lutar pelo seu “lugar ao Sol”. Face a esta nova realidade, pois passamos de algo novo e com oferta reduzida, para algo ainda pouco conhecido mas com um grande aumento nos serviços, a nossa responsabilidade enquanto gestores e prestadores de serviços aumenta consideravelmente. É de nossa responsabilidade esclarecer o mercado e diversificar no tipo de serviços prestados tendo sempre como base os princípios fundamentais de um processo de coaching de forma a não desvirtuar a ferramenta, banalizando-a e tornando-a em algo que ela efectivamente não é. Coaching não é Consultoria, não é Formação, Mentoring ou muito menos terapia. É sim, uma ferramenta que permite alcançar resultados em que quem lidera todo o processo de o Que fazer? Quando fazer? Como fazer? E com Quem? é o próprio cliente. Ao longo dos meus anos de percurso pelo Coaching, tenho por vezes ouvido dizer que um bom Coach, principalmente o Executivo, deve ter “Cabelos Brancos” e muitos anos de experiência em Empresas, como gestor. Perdoem-me aqueles que defendem esta teoria e permitam-me discordar da mesma. Esta afirmação vem contrariar uma das máximas do Coaching na qual “o Coach não precisa, nem deve, ter qualquer experiência na área de actuação do cliente”, pois a mesma, poderá influenciar inconscientemente o tipo de perguntas ao cliente e inviabilizar um processo que se pretender isento e sem juízos de valor. A nossa responsabilidade enquanto Coaches é a de usar todas as ferramentas e técnicas que temos à nossa disposição, e aí sim devemos dominar e controlar a aplicação das mesmas, para ajudar e potenciar o desenvolvimento do nosso cliente trazendo à tona o que de melhor ele tem para oferecer. Nesta óptica de bons profissionais, o que nos vai diferenciar junto ao cliente são os serviços que primarem pela inovação. Inovar no sentido de nos mantermos actualizados com as mais recentes técnicas de ajuda e desenvolvimento pessoal e procurando fazer diferente, mas de forma eficiente e com resultados sustentáveis. Não será só Inovar, por Inovar, mas sim fazê-lo tendo em conta as necessidades do nosso cliente de forma a apresentar o serviço mais eficaz face ao objectivo pretendido. Esta é uma das nossas principais preocupações na SP Coaching, a de estarmos sempre atentos ao que de melhor se faz nesta área a nível internacional e trazermos essas ferramentas inovadoras e incorporá-las no serviço prestado aos nossos clientes. Somos, acima de tudo, parceiros de negócio para desenvolvimento dos Recursos Humanos nas organizações, no qual o Coaching é a nossa principal ferramenta, aliado às mais recentes técnicas de actuação nesta área.

Acredito que na área do Coaching em Portugal, ainda não se pode falar em concorrência, somos um grupo crescente de pessoas a lutar pelo mesmo: Tornar o mundo e as empresas num sítio melhor, onde as pessoas são encaradas como o factor principal, investindo por isso no seu desenvolvimento pessoal, sendo desta forma imperativo dotarmo-nos de meios inovadores e ter a criatividade como nossa aliada na prestação de um serviço diferenciador e de qualidade aos nossos clientes.

**Sandra Pereira**  
SP Coaching  
Master Trainer & Executive Coach