Ainhoa CAMPO

PSICÓLOGA & COACH

Cómo plantearle a tu empresa que pague tu coaching

Una guía práctica, con los argumentos que funcionan y un email listo para enviar.

Muchas empresas pagan coaching a sus directivos.

Lo que pasa es que casi nadie lo pide. O lo pide mal: como si fuera un favor, o como si fuera una debilidad.

No es ninguna de las dos cosas. Es desarrollo directivo, y se plantea como tal.

Y no, no hace falta que le cuentes a tu jefe que a las tres de la mañana sigues repasando la reunión del día siguiente.

Esta guía es para ti. A tu empresa mándale la ficha del programa, que puedes descargar aquí.

1 Averigua quién decide y de dónde sale el dinero

- **Tu jefe directo.** Suele ser quien tiene que apoyarlo primero.
- **Recursos Humanos, Desarrollo o Formación.** Son quienes gestionan el presupuesto.
- **El presupuesto de formación o de desarrollo directivo.** Pregunta si existe y cuánto queda este año.
- **Los programas que ya tiene la empresa.** Si ya hay una plataforma de coaching, pregunta si puedes elegir a un coach externo cuando lo que necesitas es más específico.
- **FUNDAE.** Pregunta a Recursos Humanos si usáis el crédito de formación y si este programa podría bonificarse. Depende de cada empresa y de cada caso.

2 Plantéalo en términos de negocio, no de malestar

Lo que te pasa por dentro es tuyo. No tienes por qué contarlo para pedir esto. Lo que le interesa a la empresa es para qué sirve.

En vez de decir…	Di…
“Estoy desbordado.”	“Quiero dedicar más tiempo a pensar en estrategia y menos a apagar fuegos.”
“No sé llevar a este equipo.”	“Acabo de asumir un equipo más grande y quiero acelerar mi adaptación al puesto.”
“Me llevo el trabajo a casa.”	“Quiero sostener este nivel de rendimiento a largo plazo, no solo este trimestre.”
“Necesito ayuda.”	“Quiero un acompañamiento externo, con objetivos concretos, durante tres meses.”

3 Los argumentos que le importan a la empresa

- **Más pensamiento estratégico.** Un directivo que se pasa el día dándole vueltas a todo no tiene espacio para decidir bien. El coaching libera ese espacio.
- **Prevención.** Una baja por estrés de alguien con responsabilidad cuesta mucho más que un programa de coaching: sustituciones, decisiones que se paran, un equipo que lo nota.
- **Retención.** Invertir en un directivo que ya funciona es más barato que reemplazarlo.
- **Adaptación más rápida.** Tras un ascenso o un cambio de puesto, acorta el tiempo hasta rendir a pleno nivel.
- **Resultados que se pueden revisar.** Los objetivos se fijan al inicio y se revisan al final.

Y si quieres reforzarlo, esto es lo que opinan algunos de mis clientes en LinkedIn:

> *“Es directa, sin rodeos, entiende cómo funciona un negocio y tiene una lectura psicológica muy fina: va rápido a lo que de verdad está en juego y lo convierte en acciones concretas. Con ella se gana claridad, foco y serenidad para decidir. La recomiendo sin reservas a cualquier directivo que quiera resultados, no solo conversación.”*
>
> Director general

> *“Su visión de negocio y psicología me ayudaron a entender mi perfil personal como líder en momentos de presión, enseñándome a desconectar sin culpa.”*
>
> CMO y product manager de una empresa digital

Puedes leer todas sus recomendaciones en mi perfil de LinkedIn.

4 Lo que vas a presentar

Programa de coaching ejecutivo · Ainhoa Campo	
Formato	6 sesiones individuales de 90 minutos. Online, o presencial en Pamplona.
Duración	Unos tres meses, más o menos una sesión cada dos semanas. Se adapta a tu agenda.
Inversión	3.000 € + IVA el programa completo. Se puede repartir entre la empresa y tú.
Facturación	A nombre de la empresa. Si compartís el coste, cada uno recibe su factura.
Objetivos	Se fijan al inicio. Si la empresa quiere, con una reunión a tres para alinearlos, dentro de las 6 sesiones o como sesión adicional.
Confidencialidad	Lo que se habla en las sesiones no se comparte con nadie, tampoco con la empresa.
La coach	Coach MCC (el nivel más alto de la ICF, más de 2.500 horas de práctica). Psicóloga general sanitaria. Economista, con experiencia en multinacional, pymes, empresa propia y Administración pública. Trabaja con directivos de banca, finanzas cripto, tecnología, videojuegos, farmacéutica, industria, sanidad y sector público.

Todo esto está en la ficha para la empresa. Si además necesitan una propuesta formal, pídemela y te la preparo.

> **Si el presupuesto no llega para todo: propón repartir.**
>
> La empresa paga una parte, por ejemplo la mitad, y tú el resto. A cada uno le facturo lo suyo.
>
> Plantéalo así: *"Yo también quiero invertir en esto. ¿Lo compartimos?"* Que pongas tu parte demuestra compromiso. Y a una empresa, el compromiso le convence más que cualquier argumento.

5 El email, listo para adaptar

Asunto: Propuesta de desarrollo directivo: programa de coaching ejecutivo

Hola [nombre]:

Te escribo para proponerte una inversión en mi desarrollo como [puesto].

En los próximos meses quiero [tu objetivo: consolidarme en el nuevo puesto / liderar un equipo más grande / dedicar más tiempo a decisiones estratégicas]. Creo que un acompañamiento externo me ayudaría a conseguirlo antes y mejor.

He encontrado un programa de coaching ejecutivo de unos tres meses, seis sesiones de hora y media, con Ainhoa Campo. Es coach MCC, el nivel más alto de la ICF, y psicóloga, con experiencia con directivos de [tu sector].

La inversión es de 3.000 € + IVA, facturables a la empresa. Al inicio fijaríamos objetivos concretos y, si os parece útil, podemos hacer una sesión a tres para alinearlos con vosotros.

[Opcional: Estoy dispuesto a asumir una parte del coste, porque es algo en lo que yo también quiero invertir.]

¿Lo hablamos [esta semana / en nuestra próxima reunión]? Te adjunto la ficha del programa.

Un saludo,
[tu nombre]

No te olvides de adjuntar la ficha: descárgala aquí.

6 Si te ponen pegas

Si te dicen…	Puedes responder…
"Este año no hay presupuesto."	"¿Podemos incluirlo en el presupuesto del año que viene? ¿O compartir el coste?"
"¿Por qué no un coach más barato, o la plataforma que ya tenemos?"	"Busco a alguien con experiencia en empresa y formación en psicología, para trabajar la raíz y no solo técnicas."
"¿Qué vamos a sacar de esto?"	"Fijamos objetivos concretos al inicio y los revisamos al final."
"¿Esto no es terapia?"	"No. Es coaching ejecutivo, con objetivos profesionales."
"¿La coach nos contará lo que hables?"	"No. Es confidencial, igual que cualquier proceso de desarrollo directivo serio."

¿Y si al final lo pagas tú? También es una opción. Lo hablamos en la primera conversación.

Son 30 minutos. Cuestan 100 €, y si seguimos, se descuentan del programa.

Escríbeme por WhatsApp y te contesto en menos de 24 horas.

Escríbeme por WhatsApp

+34 603 084 402