

I.- Datos Generales

Código	Título
EC1186	Coaching para el cambio de hábitos

Propósito del Estándar de Competencia

Servir como referente para la evaluación y certificación de las personas que se desempeñan como coach asesorando y acompañando en el cambio de hábitos saludables a las personas, en específico denotando una responsabilidad ética, honesta y enfocada al servicio en su planteamiento como proyecto de negocio, parte relevante para diferenciar en el mercado su trabajo, desempeño y coaching, durante toda la asesoría a su cliente; desde que aplica una sesión inicial de coaching y da el seguimiento correspondiente al cambio a hábitos de las personas.

Asimismo, puede ser referente para el desarrollo de programas de capacitación y de formación basados en Estándares de Competencia (EC).

El presente EC se refiere únicamente a funciones para cuya realización no se requiere por disposición legal, la posesión de un título profesional. Por lo que para certificarse en este EC no deberá ser requisito el poseer dicho documento académico.

Descripción general del Estándar de Competencia

El EC Coaching para el cambio de hábitos, es una función que realizan personas dedicadas a asesorar, acompañar y proponer el cambio de hábitos a otras personas; tanto en el campo de la alimentación, el movimiento corporal, toma de conciencia y búsqueda de actividades y pasatiempos que enriquezcan y ayuden a los clientes a incrementar su bienestar; sin intervenir ni invadir el campo de los profesionales de la salud como médicos en ninguna especialidad, terapeutas o enfermeras; al contrario, siempre buscando apoyar y en concordancia con las prescripciones de los profesionales de la salud. Además de que el EC contempla las actividades que como Coach en esta función se recomiendan para diseñar su propia iniciativa de negocio garantizando la puesta en marcha con ética y honestidad como un servicio de calidad a las personas.

El presente EC se fundamenta en criterios rectores de legalidad, competitividad, libre acceso, respeto, trabajo digno y responsabilidad social.

Nivel en el Sistema Nacional de Competencias: Cuatro

Desempeña diversas actividades tanto programas, poco rutinarias como impredecibles que suponen la aplicación de técnicas y principios básicos. Recibe lineamientos generales de un superior. Requiere emitir orientaciones generales e instrucciones específicas a personas y equipos de trabajo subordinados. Es responsable de los resultados de las actividades de sus subordinados y del suyo propio.

Comité de Gestión por Competencias que lo desarrolló

Manpowergroup

Fecha de aprobación por el Comité Técnico del CONOCER:

10 de junio de 2019

Fecha de publicación en el Diario Oficial de la Federación:

25 de julio de 2019

Periodo de revisión/actualización del EC:

3 años

Ocupaciones relacionadas con este EC de acuerdo con el Sistema Nacional de Clasificación de Ocupaciones (SINCO)

Grupo unitario

No se encontró referente.

Ocupaciones no contenidas en el Sistema Nacional de Clasificación de Ocupaciones y reconocidas en el Sector para este EC

- Coach en hábitos

Clasificación según el sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN)

Sector:

54 Servicios profesionales, científicos y técnicos

Subsector:

541 Servicios profesionales, científicos y técnicos

Rama:

5416 Servicios de consultoría administrativa, científica y técnica

Subrama:

54169 Otros servicios de consultoría científica y técnica

Clase:

541690 Otros servicios de consultoría científica y técnica

El presente EC, una vez publicado en el Diario Oficial de la Federación, se integrará en el Registro Nacional de Estándares de Competencia que opera el CONOCER a fin de facilitar su uso y consulta gratuita.

Organizaciones participantes en el desarrollo del Estándar de Competencia

- Manpowergroup
- Grupo Hábitos S de RL

Relación con otros estándares de competencia

EC0998 Facilitación de sesiones de coaching en alimentación

Aspectos relevantes de la evaluación

Detalles de la práctica:

- Para la evaluación tanto presencial o a distancia, se requerirá la elaboración y desarrollo de los productos establecidos como evidencias en este EC, y que el Candidato deberá generar justo en el momento solicitado, es decir los productos deberán ser acordados en el plan de evaluación previo al proceso evaluativo y el Evaluador deberá aclarar al Candidato qué y cómo se espera que se entreguen estos documentos.

Apoyos/Requerimientos:

- Equipo de cómputo
- Plataforma digital
- Formatos digitales
- Acceso a internet

Duración estimada de la evaluación

- 2 horas en gabinete y 1 hora en campo, totalizando 3 horas.



II.- Perfil del Estándar de Competencia

Estándar de Competencia

Coaching para el cambio de hábitos

Elemento 1 de 2

Corroborar el proceso ético y de honestidad en la iniciativa de negocio del coach para el cambio de hábitos

Elemento 2 de 2

Aplicar la sesión inicial y de seguimiento de coaching para el cambio de hábitos

III.- Elementos que conforman el Estándar de Competencia

Referencia	Código	Título
1 de 2	E3740	Corroborar el proceso ético y de honestidad en la iniciativa de negocio del coach para el cambio de hábitos

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando obtiene los siguientes:

PRODUCTOS

1. La propuesta de valor del modelo de negocios de coaching, elaborada:
 - Establece el objetivo del negocio basado en la intención de apoyar a las personas en el cambio de hábitos que les beneficie en su cuerpo,
 - Presenta las ventajas competitivas, con los motivos por los que el servicio tendrá éxito en el mercado,
 - Determina las acciones clave de la propuesta del negocio ¿Cómo lo haces? Y ¿Cómo generas valor con lo que haces?, y
 - Contiene la pregunta ¿Qué necesidades cubre mi servicio? y la respuesta a la misma.
2. La propuesta de identificación y relación con el cliente, elaborada:
 - Establece las características de identificación del cliente como necesidades, creencias y búsquedas, e
 - Incluye la descripción de la estrategia de cómo se llevará a cabo la interacción entre coach y cliente en cuanto a, información confidencial, atención personalizada, agenda, respeto y trato cordial y atendiendo a las recomendaciones del profesional de la salud.
3. La propuesta de estrategia de uso de canales de comunicación del negocio, elaborada:
 - Establece la pregunta ¿Dónde se podrá tener acceso al servicio?, y
 - Detalla la confiabilidad de los canales de comunicación con los que se cuenta.
4. La propuesta de fuente de ingresos y estructura de costos, elaborada:
 - Establece la inversión inicial con que se cuenta,
 - Determina una proyección estimada de los costos fijos y variables por mes del negocio,
 - Presenta una proyección del punto de equilibrio de costos / ventas,
 - Presenta el costo de cada servicio, e
 - Incluye las alternativas y propuestas de pago del cliente.
5. La propuesta de recursos y socios clave, elaborada:
 - Presenta un listado con la descripción de los recursos principales en cuanto a características y cantidad de cada uno de ellos, y
 - Contiene la información descriptiva de aquellos que son sus proveedores y los recursos que de ellos se demanda.

La persona es competente cuando posee los siguientes:

CONOCIMIENTOS

NIVEL

1. Emprendedurismo. Concepto.

Comprensión

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:

ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Ética: La manera en que propone dar un servicio de coaching en el cambio de hábitos, confiable, responsable, honesto, y cumpliendo con los lineamientos de no asumir, ni realizar o proponer acciones que rebasen su función de apoyo a los profesionales de la salud.
2. Perseverancia: La manera en que refleja en sus propuestas de negocio la intención de confiabilidad, asertividad, pertinencia y creatividad.

GLOSARIO

1. Coaching: Anglicismo que procede del verbo inglés to coach, («entrenar») es un método que consiste en acompañar, instruir o entrenar a una persona o a un grupo de ellas, con el objetivo de conseguir cumplir metas o desarrollar habilidades específicas.
2. Costos fijos y variables: y Costos Fijos. Son aquellos que siempre deberás pagar, independiente del nivel de producción de tu negocio o emprendimiento. Puedes tener meses que no produzcas o vendas, pero en los que de todas formas deberás pagar. Ejemplos: Arriendo de oficinas o locales, Sueldos, Cuentas Básicas, Telefonía e Internet, Gastos de Oficina.
Costos Variables. Son aquellos que deberás pagar para producir tus productos o prestar tus servicios. Mientras mayor sea el volumen de tu producción, más costos variables deberás pagar. Ejemplos: Materia Prima, Insumos, Existencias, Mano de Obra
Costos de distribución.
3. Ventaja competitiva: Se dice de cualquier característica de una empresa o persona que la diferencia de otras, colocándole en una posición relativa superior para competir. Es decir, cualquier atributo que la haga más competitiva que las demás. Estos atributos son innumerables, como ejemplo el acceso ventajoso a recursos naturales, mano de obra altamente calificada, ubicación geográfica, que se pueden potenciar si se ofrece un servicio difícilmente imitable. La facilidad para acceder a las nuevas tecnologías también puede considerarse otro atributo de ventaja competitiva.

Referencia	Código	Título
2 de 2	E3741	Aplicar la sesión inicial y de seguimiento de coaching para el cambio de hábitos

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La persona es competente cuando obtiene los siguientes:

PRODUCTOS

1. El reporte de antecedente de los hábitos actuales del cliente, elaborado:
 - Incluye una carta responsiva del cliente en el que está de acuerdo en recibir el coaching de acuerdo a las sugerencias del coach,
 - Incluye los datos del cliente como nombre, edad, sexo, peso y estatura corporal,
 - Establece la descripción de los hábitos alimenticios del cliente de manera general, y
 - Contiene la descripción de los hábitos de actividades recreativas / culturales / artísticas / físicas del cliente de manera general.
2. El reporte de la sesión de inicio de coaching en el cambio de hábitos, elaborado:
 - Incluye el material informativo en que se basó el coach para la presentación de los beneficios de realizar un cambio de hábitos en la alimentación y actividades recreativas / culturales / artísticas / físicas de la persona que esté recibiendo el coaching,
 - Presenta una breve descripción de las dudas expuestas por el cliente y las respuestas del coach a las mismas,
 - Especifica los beneficios del cambio de hábitos alimenticios y pasar progresivamente de la ingesta de alimentos procesados a alimentos naturales
 - Especifica los beneficios del cambio de hábitos de actividades recreativas / culturales / artísticas / físicas, que no necesariamente impliquen ejercicios y que vayan de acuerdo con su edad, condición física, gusto y posibilidades del cliente,
 - Establece la descripción secuencial y sugerencia de temporalidad en que el cambio se puede ir dando progresivamente sin afectar en lo mínimo la condición de salud del cliente, e
 - Incluye la solicitud del coach al cliente de que las sugerencias en el cambio de hábitos descritas en este reporte sean compartidas a su médico.
3. El reporte de sesión de seguimiento del coach al cambio de hábitos:
 - Incluye la descripción de los resultados observados por el cliente durante el proceso de los cambios en sus hábitos,
 - Incluye la descripción dirigida al cliente sobre mantener la secuencia y ratificar / rectificar la temporalidad del manejo del cambio, basado en la propia experiencia del cliente en su alimentación y actividades establecidas al inicio,
 - Presenta una breve descripción de las dudas expuestas por el cliente y las respuestas del coach a las mismas,
 - Se presenta sin incidir en decisiones sobre profesionales de la salud como prescripciones y recetas médicas, dietas y tratamientos, e
 - Incluye la solicitud del coach al cliente de que las sugerencias en el cambio de hábitos descritas en este reporte sean compartidas a su médico.

La persona es competente cuando posee los siguientes:

CONOCIMIENTOS

1. Alcance y campo de acción del Coach en Hábitos
2. Fundamentos de la nutrición
3. El nacimiento de la industria de la alimentación
4. Recomendaciones para implementar un cambio
5. Alimentos tóxicos
6. Nutrición mediante el movimiento

NIVEL

- Comprensión
Comprensión
Comprensión
Aplicación
Comprensión
Comprensión

La persona es competente cuando demuestra las siguientes:

ACTITUDES/HÁBITOS/VALORES

1. Orden: La manera en que los reportes de la sesión inicial guardan una secuencia y atienden en la misma, la información recabada y la información vertida al cliente.
2. Perseverancia: La manera en que a través de ratificar o rectificar la información al cliente logra mantener disipar las posibles dudas.
3. Responsabilidad: La manera en que no incide directamente en las indicaciones médicas y sólo se compromete con los hábitos y su bienestar.

GLOSARIO

1. Alimentos, orgánicos naturales y saludables: Aunque estos términos con frecuencia son intercambiables, tienen diferentes significados:
Los alimentos orgánicos son cultivados sin pesticidas artificiales, fertilizantes o herbicidas. La carne, los huevos y los productos lácteos orgánicos, se obtienen de animales que se alimentan con comida natural y no se les administra hormonas o antibióticos. Los alimentos naturales están libres de ingredientes sintéticos o artificiales, o aditivos.
Alimentos saludables es un término general que se puede aplicar a los alimentos naturales u orgánicos, o a los alimentos regulares que han pasado por menos procesamiento de lo usual, como las harinas molidas en piedra o de grano entero.
2. Alimentos tóxicos: La toxicidad en los alimentos es la capacidad que tienen de producir daño a la salud, pueden ser alimentos de origen natural o artificial. Casi todos los alimentos poseen algún grado de toxicidad, sin embargo los alimentos procesados son los que presentan en especie y cantidad la más peligrosa para el cuerpo humano.
3. Nutrición: De acuerdo a la OMS, es la ingesta de alimentos en relación con las necesidades dietéticas del organismo. Una buena nutrición (una dieta suficiente y equilibrada combinada con el ejercicio físico regular) es un elemento fundamental de la buena salud. Una mala nutrición puede reducir la inmunidad, aumentar la vulnerabilidad a las enfermedades, alterar el desarrollo físico y mental, y reducir la productividad.