
ENCUESTA DE MERCADO DE COACHING EJECUTIVO EN ESPAÑA

E.M.C.E. '06

AUTORES:

Jaime Bacás (Director)

Jorge Salinas, Luis Picazo

Emilio Arsuaga, Marta Capellán

OBJETIVO

Conocer el mercado del coaching ejecutivo en España desde el punto de vista de los coaches que operan en él.

Entendemos el mercado como una descripción de:

- los actores,
- su práctica,
- su tamaño en unidades y valor,
- su proyección a un año y
- las necesidades no cubiertas que facilitarán su desarrollo.

METODOLOGÍA Y PLAN DE TRABAJO (I)

- Establecimiento del equipo de trabajo, objetivos, estrategias, reparto de acciones, calendarios, recursos, obstáculos potenciales y proceso.
- Encuesta on-line de acceso libre y con respuestas “libres”
- Definición de los “yacimientos” de coaches
- Definición de las áreas a encuestar
- Decisión de la plataforma-servidor externo (confidencialidad/inversión)

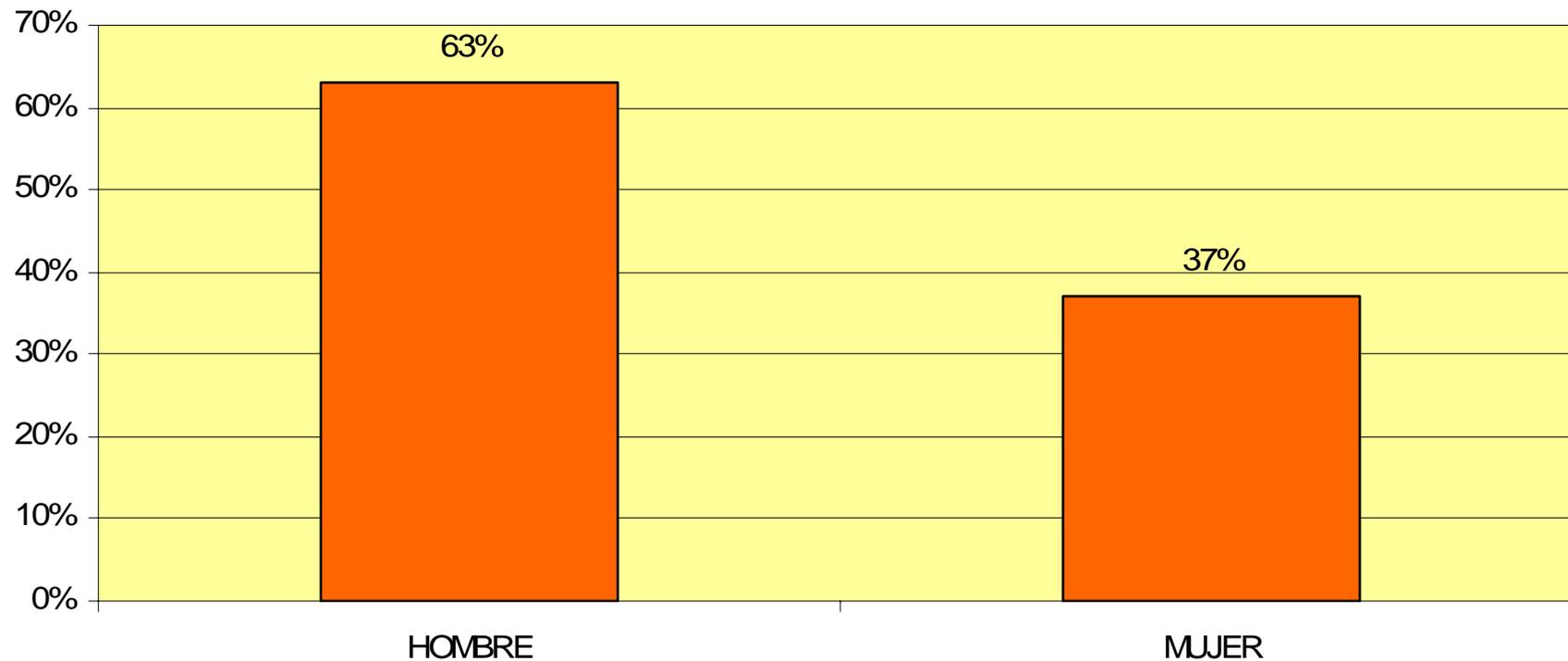
METODOLOGÍA Y PLAN DE TRABAJO (y II)

- Elaboración del cuestionario
- Realización de prueba piloto
- Revisión del cuestionario
- Lanzamiento de encuesta
- Validación de cuestionarios (102 respuestas)
- Procesamiento de datos
- Realización informes

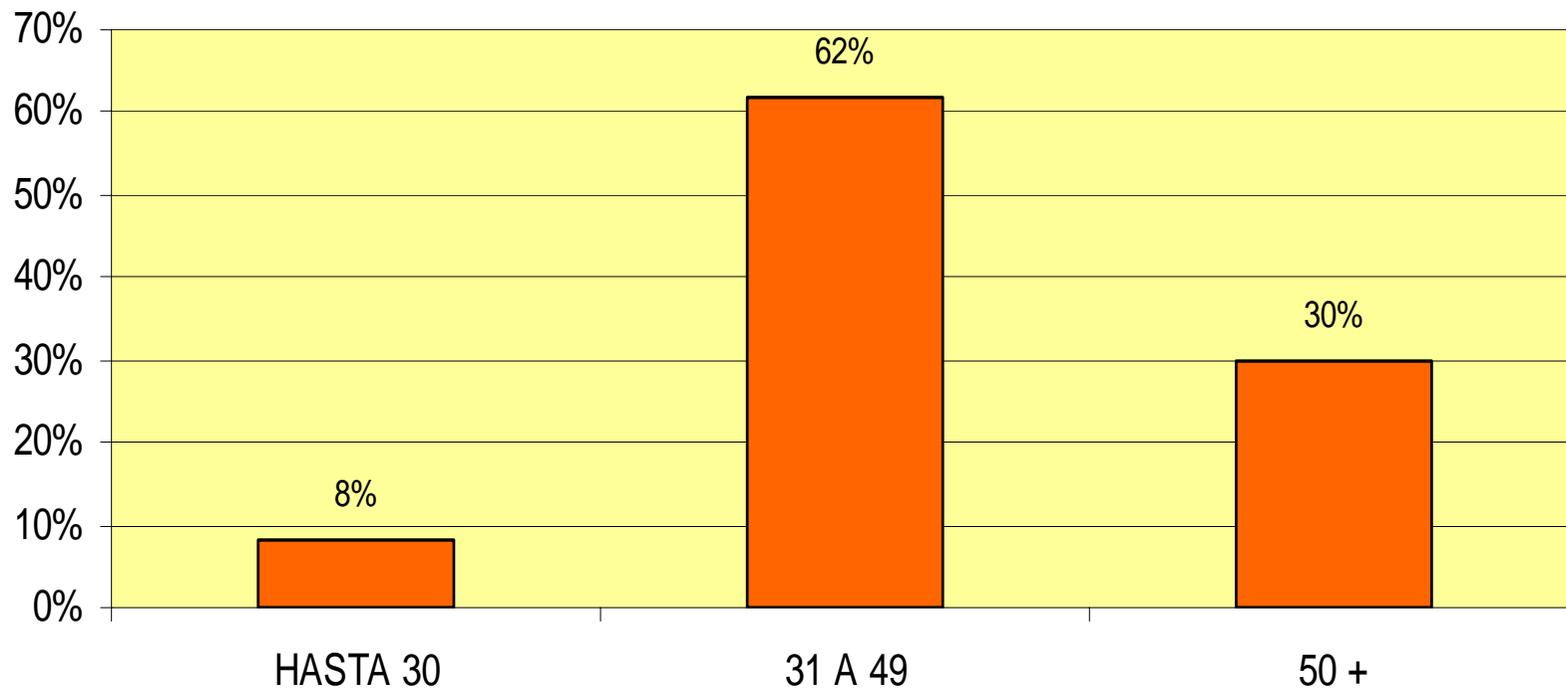
PERFIL COACH '05

- hombre, entre 31-49 años
- reside y ejerce en Madrid
- 1 a 5 años de experiencia
- ofrece otros servicios en especial los de formación
- 12 coachees nuevos
- 146 sesiones de coaching
- modalidad presencial
- 90 minutos/sesión
- 241 € tarifa/sesión
- facturación anual inferior a 12.000 €

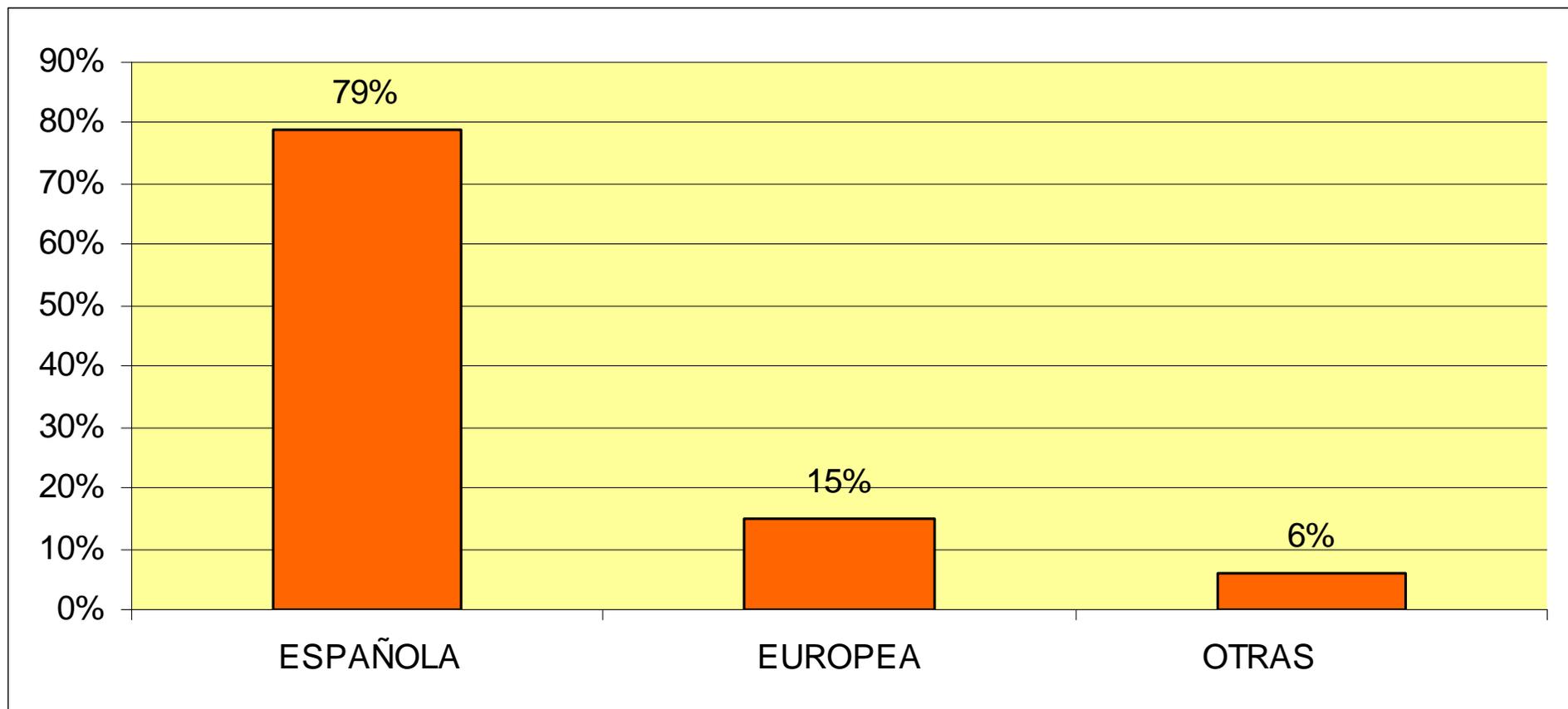
1. Sexo (102)



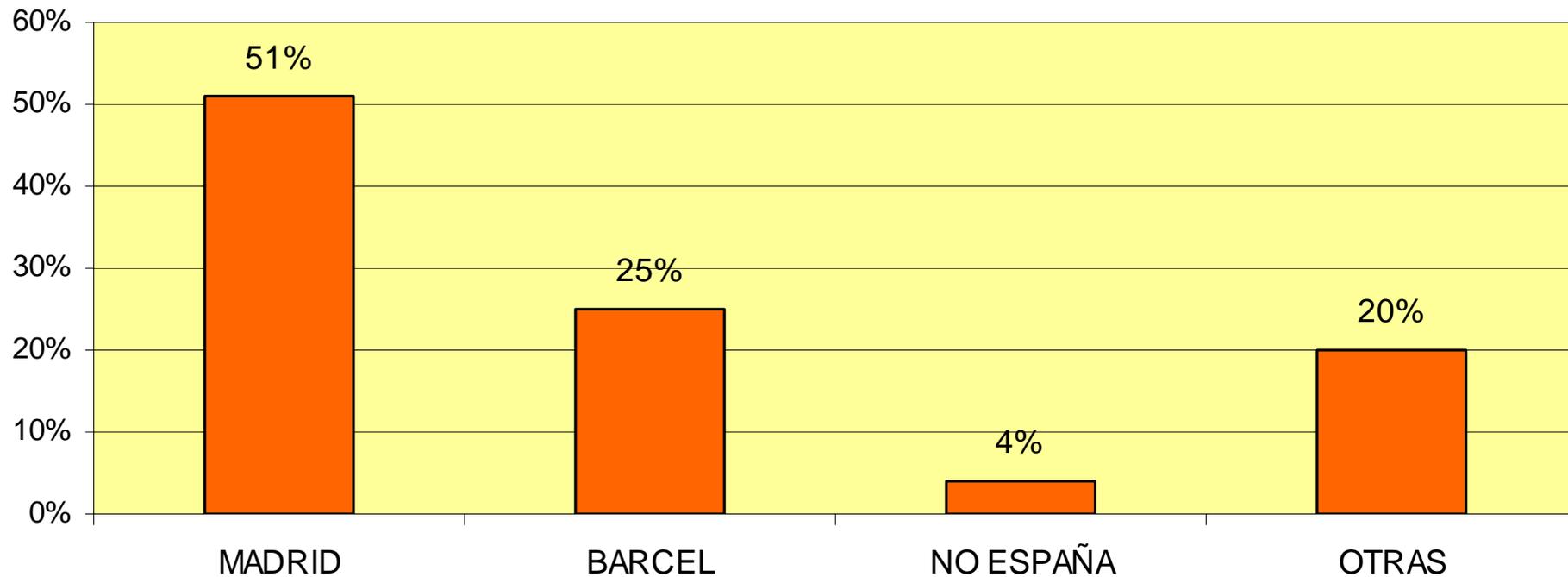
2. Edad (96)



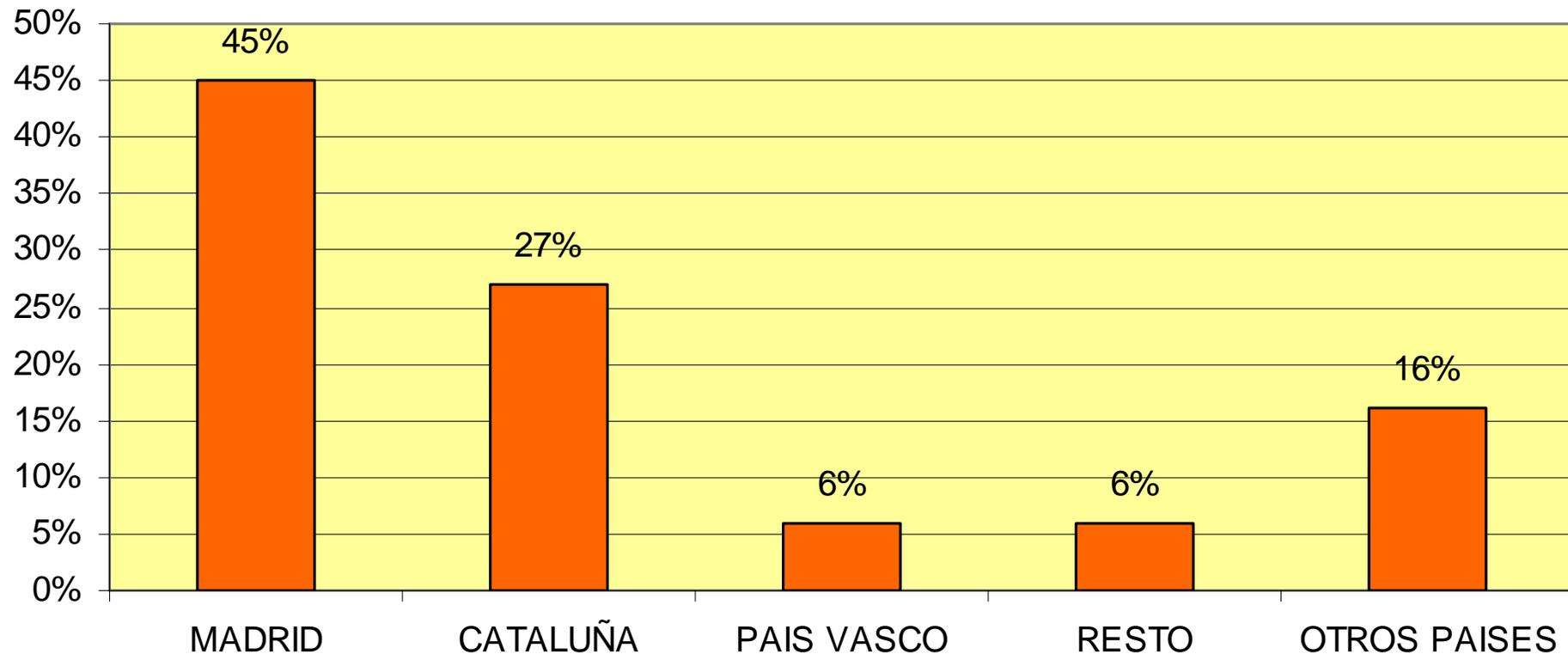
3. Nacionalidad (100)



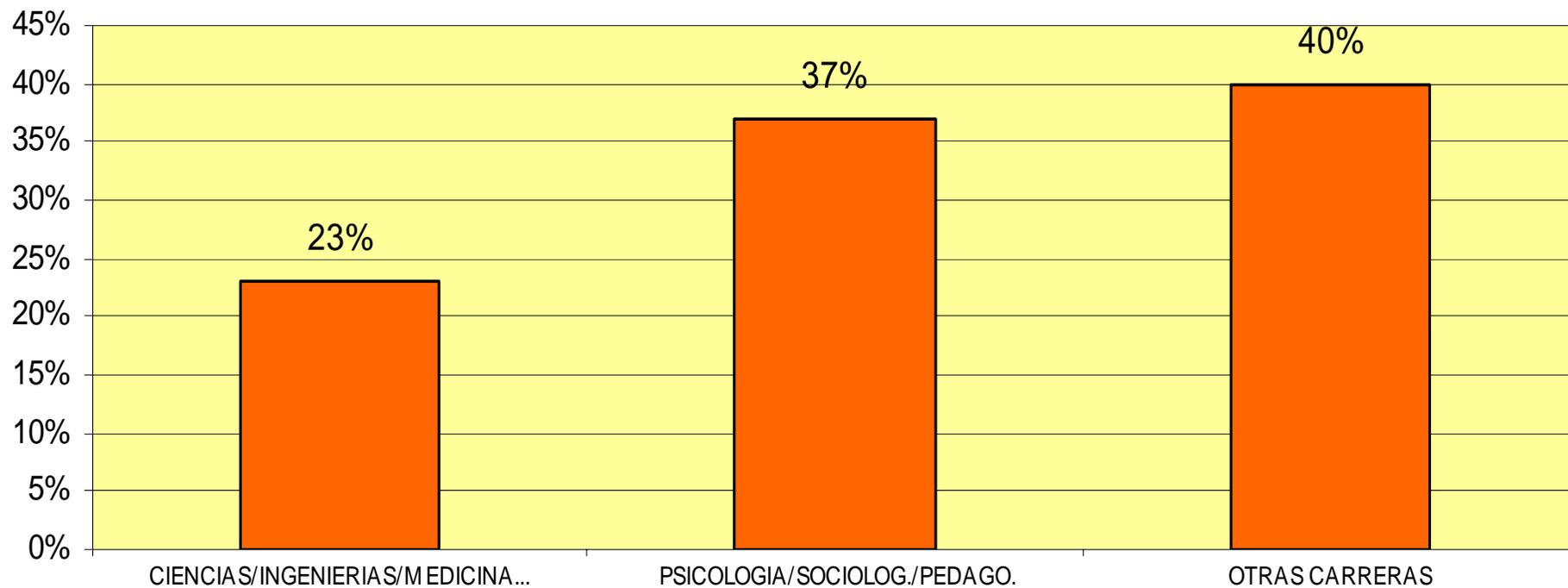
4. Provincia de residencia (98)



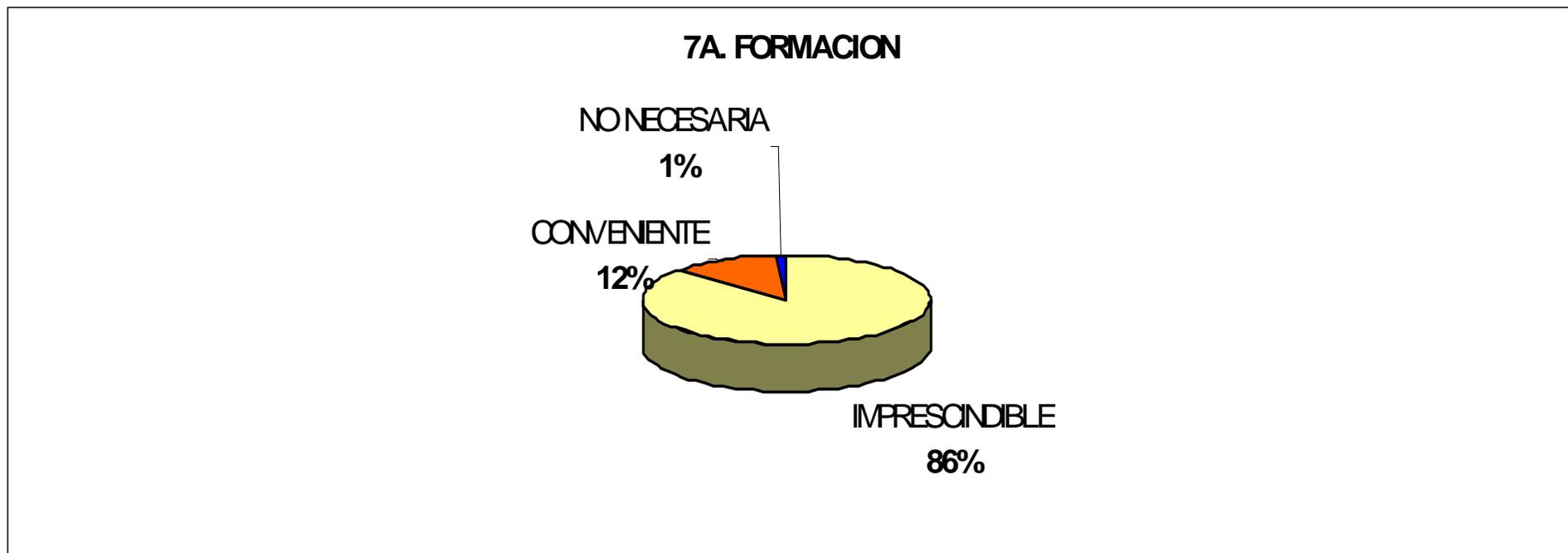
5. Zona geográfica de actividad profesional (88)



6. Titulación académica (94)

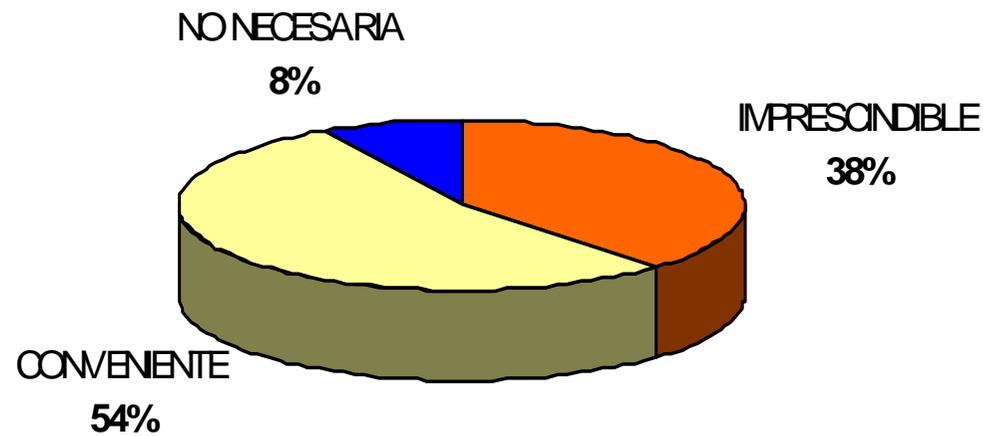


7. Requisitos para el ejercicio profesional (86)

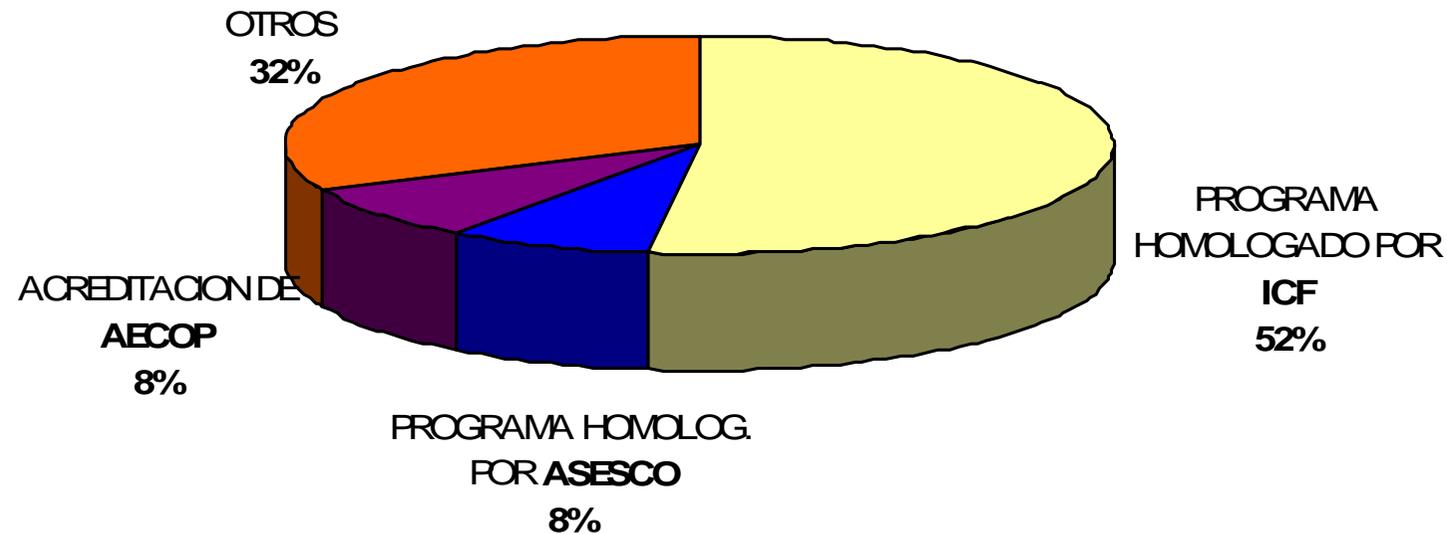


7. Requisitos para el ejercicio profesional (86)

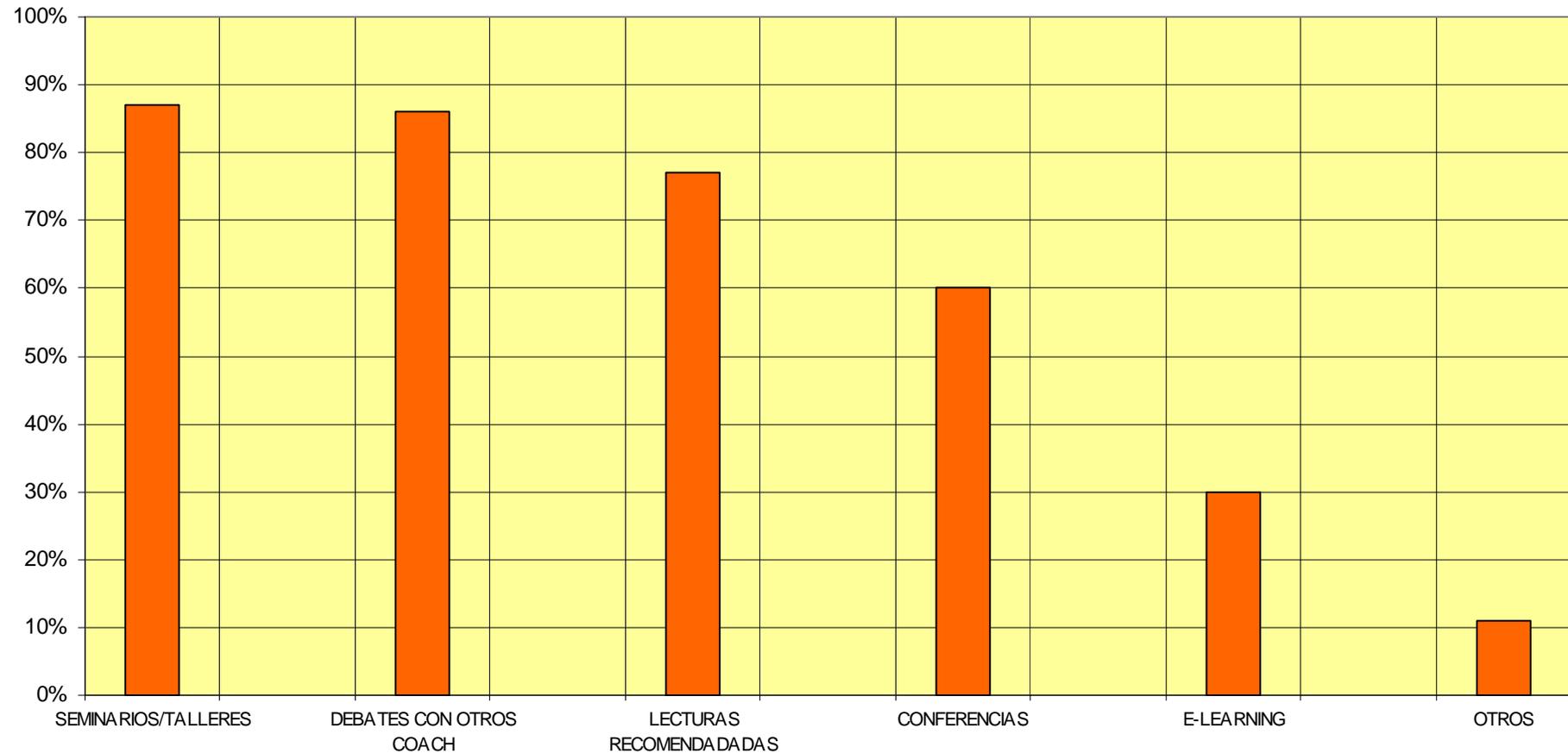
7B. ACREDITACION



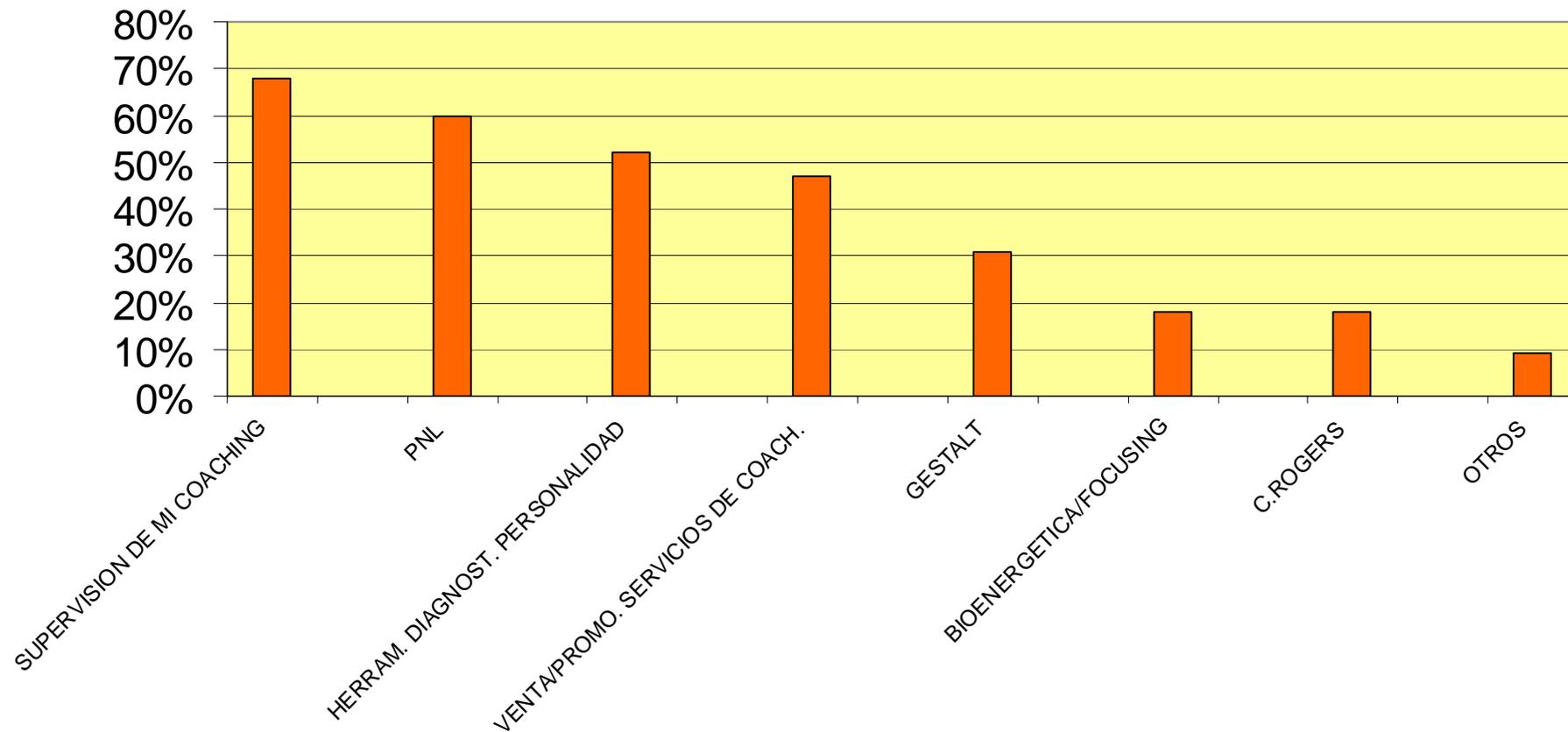
8. Organismo de acreditación/titulación (66)



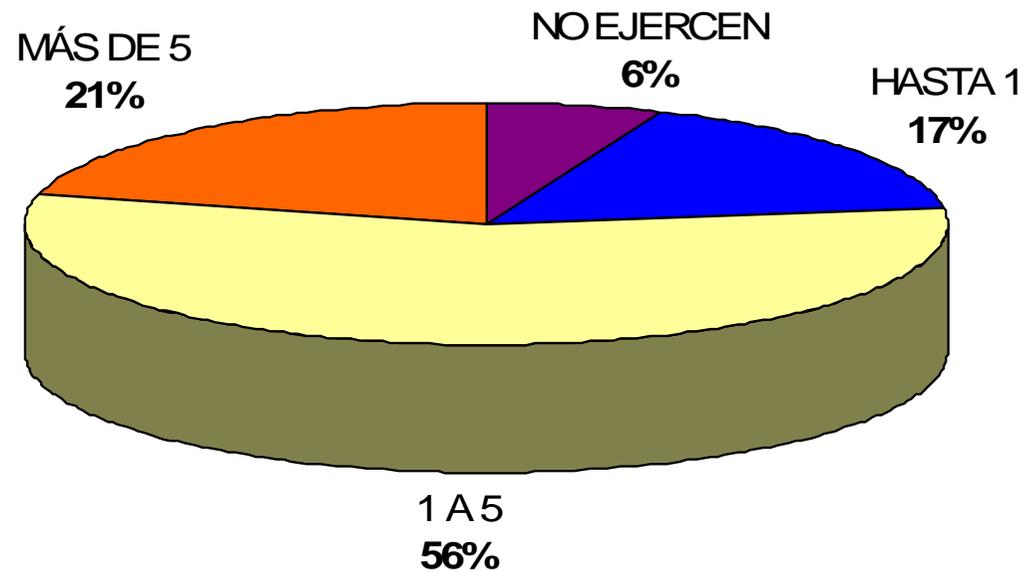
10. Recursos preferidos para desarrollarse como coach (80)



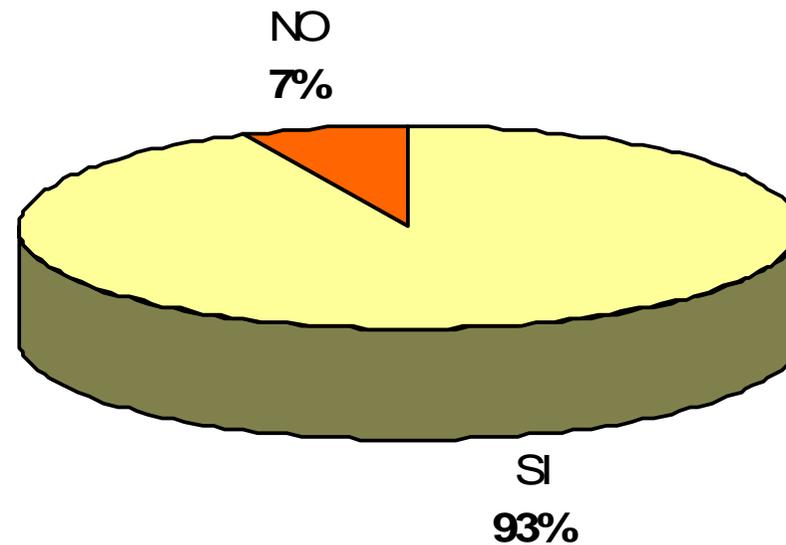
11. Áreas de desarrollo preferidas (76)



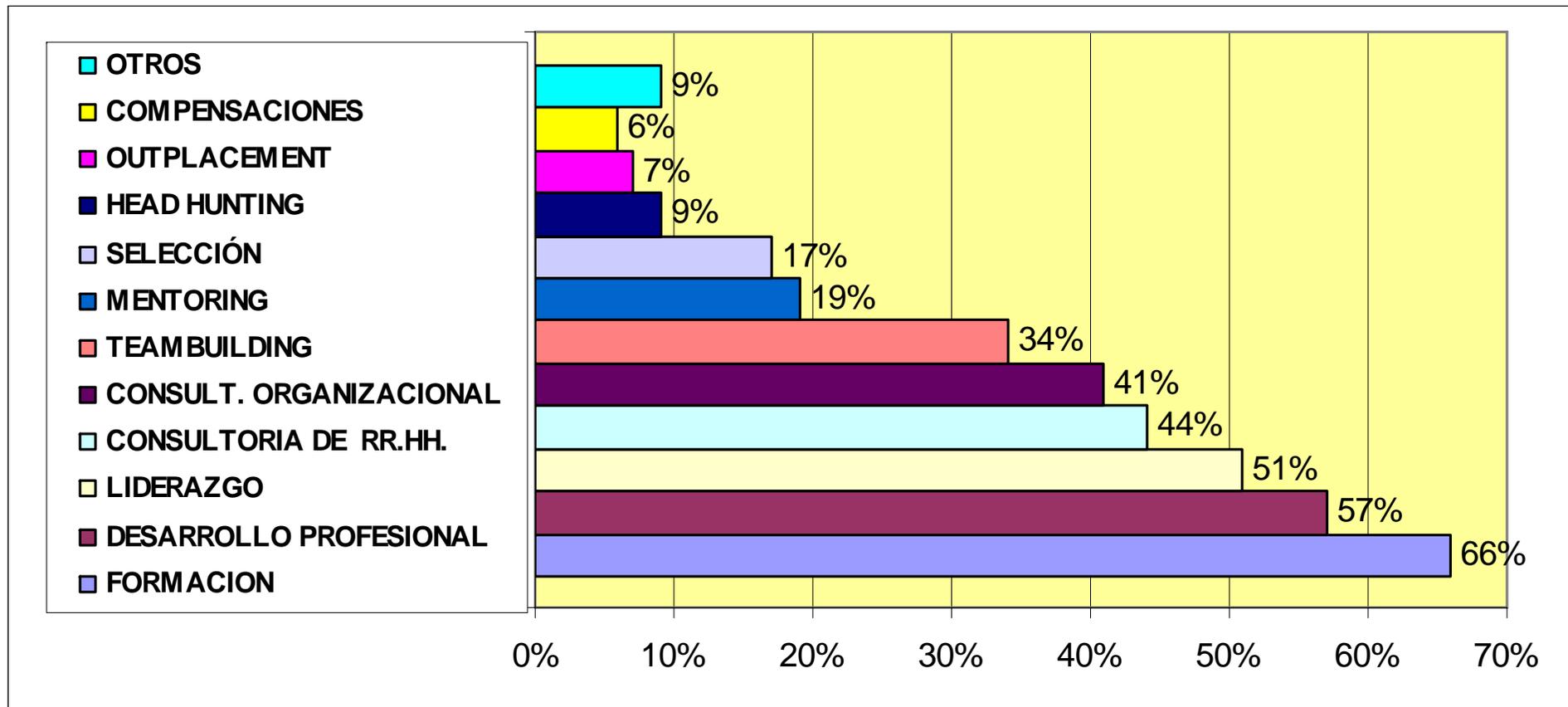
12. Años de ejercicio profesional (72)



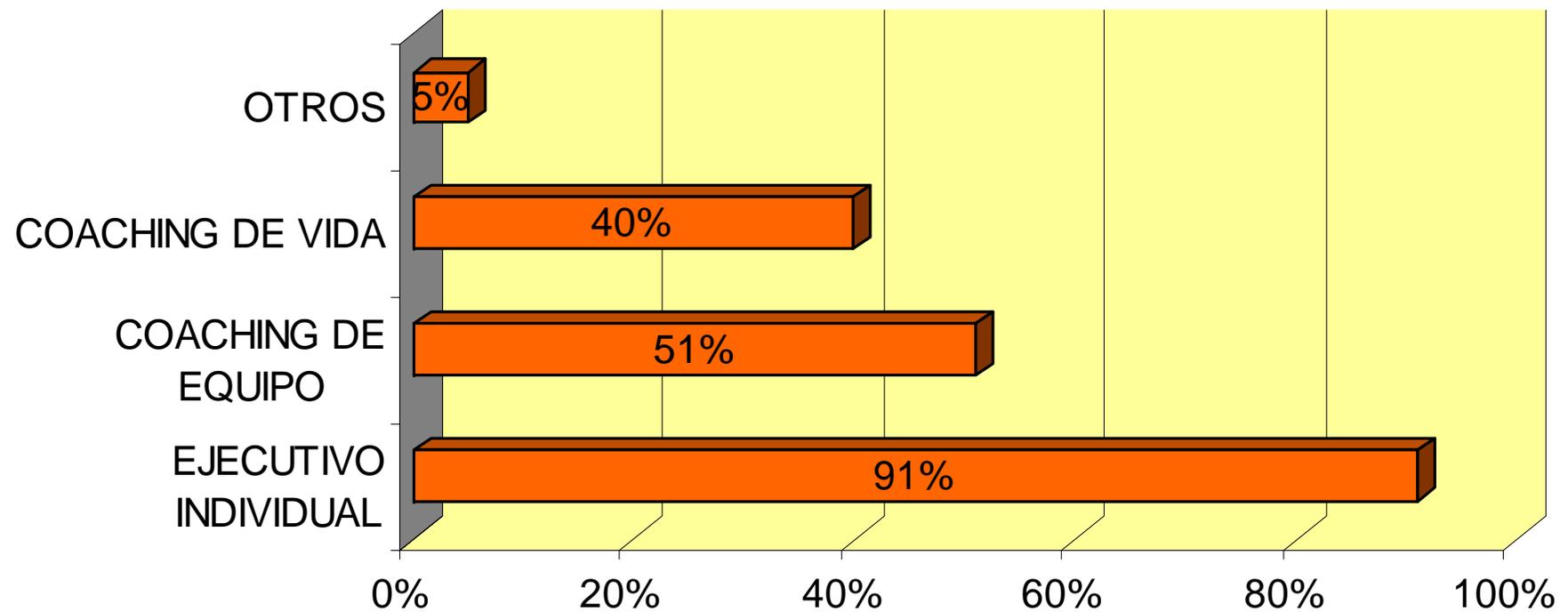
16. ¿Se ofrecen otros servicios además de coaching?



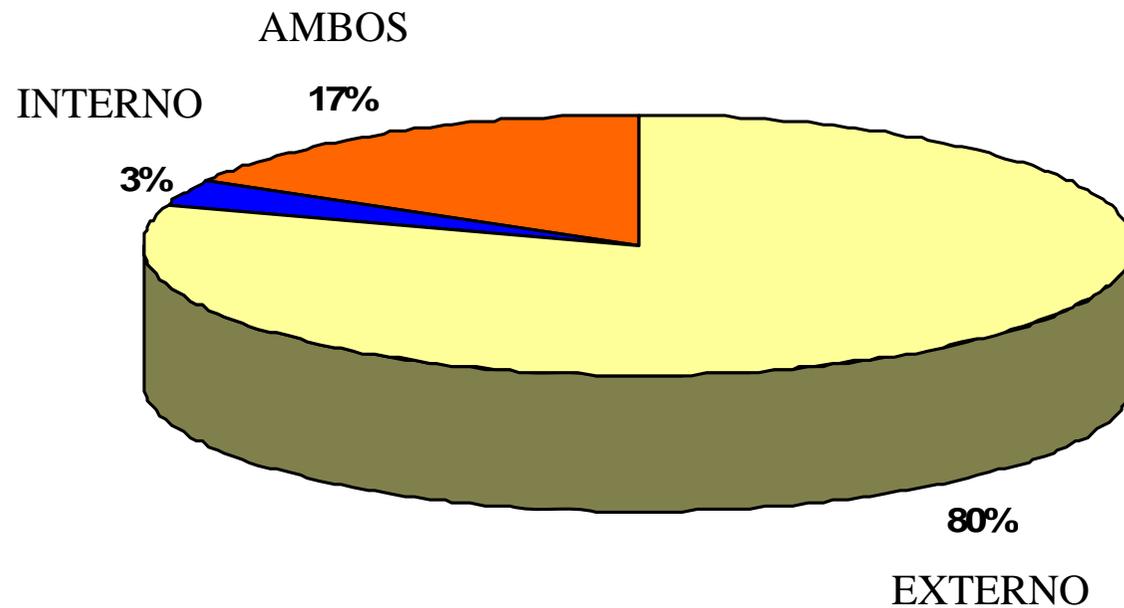
17. Otros servicios que se ofrecen (66)



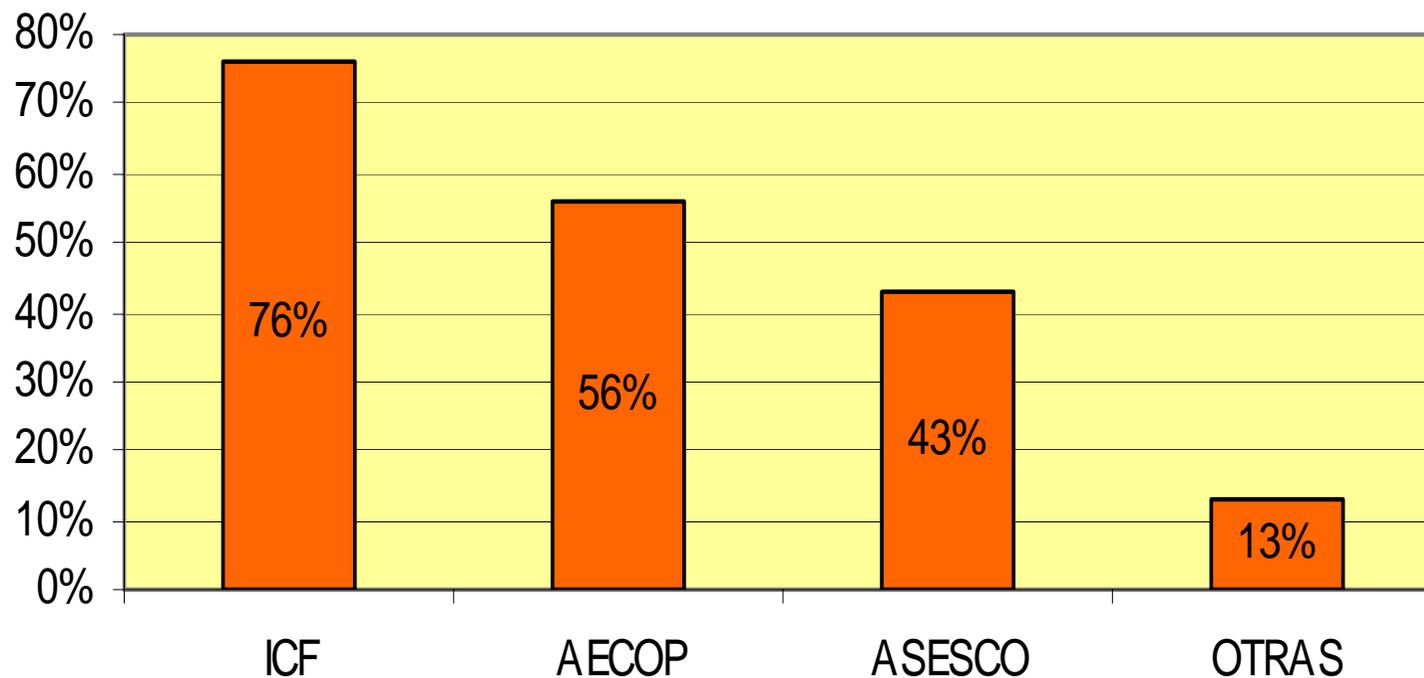
18. Tipos de coaching que se ejercen (76)



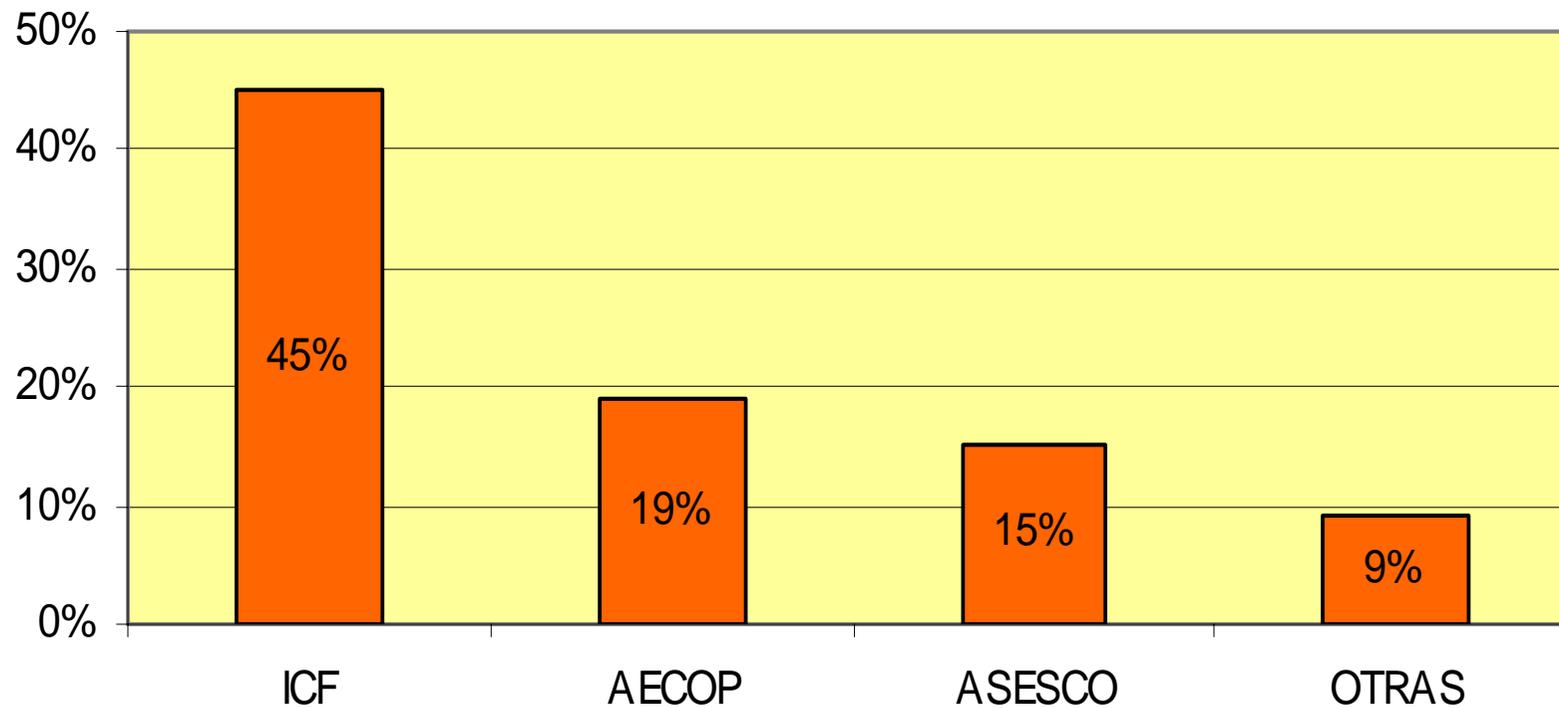
19. Ámbito de ejercicio del coaching (80)



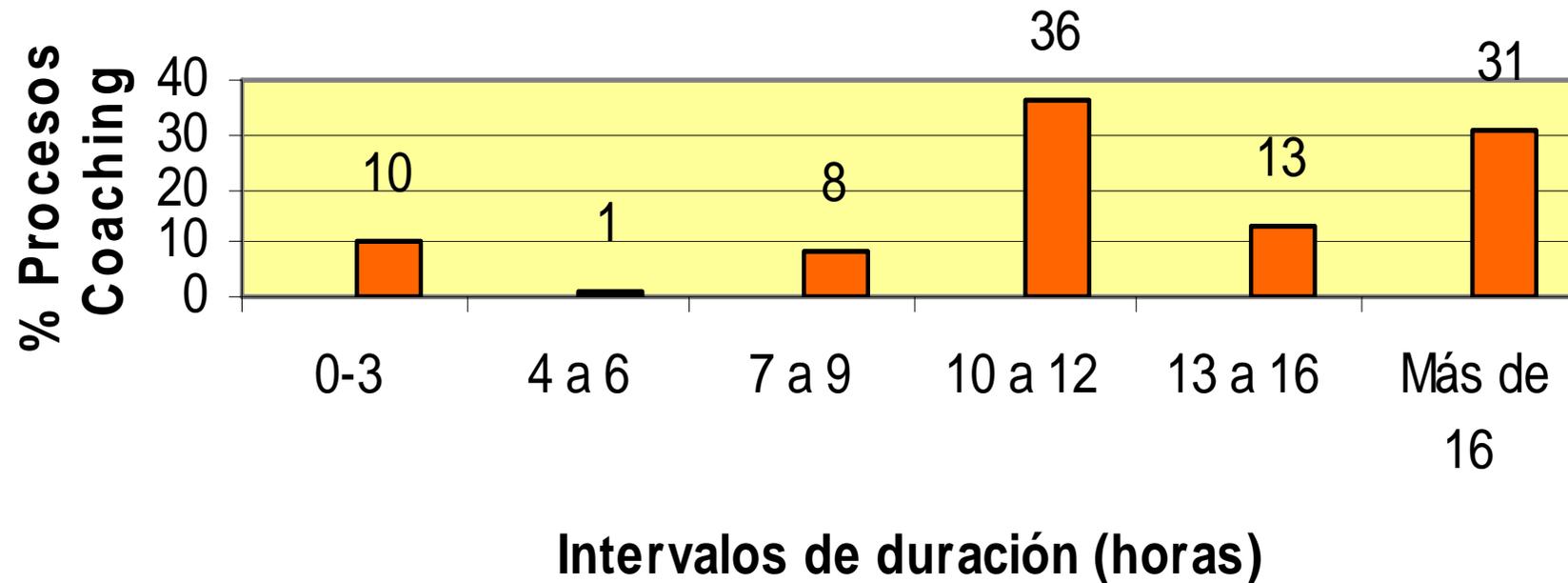
20a. Asociaciones de coaching que se conocen



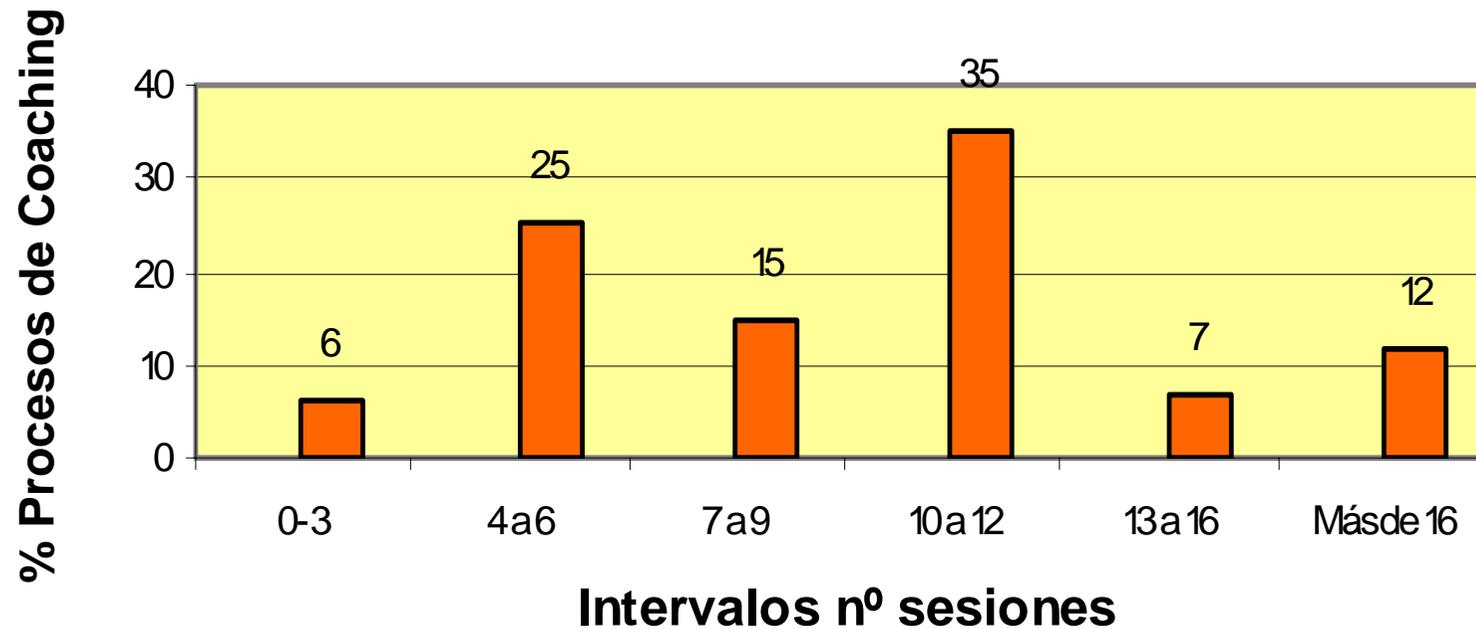
20b. Asociaciones a las que se pertenece



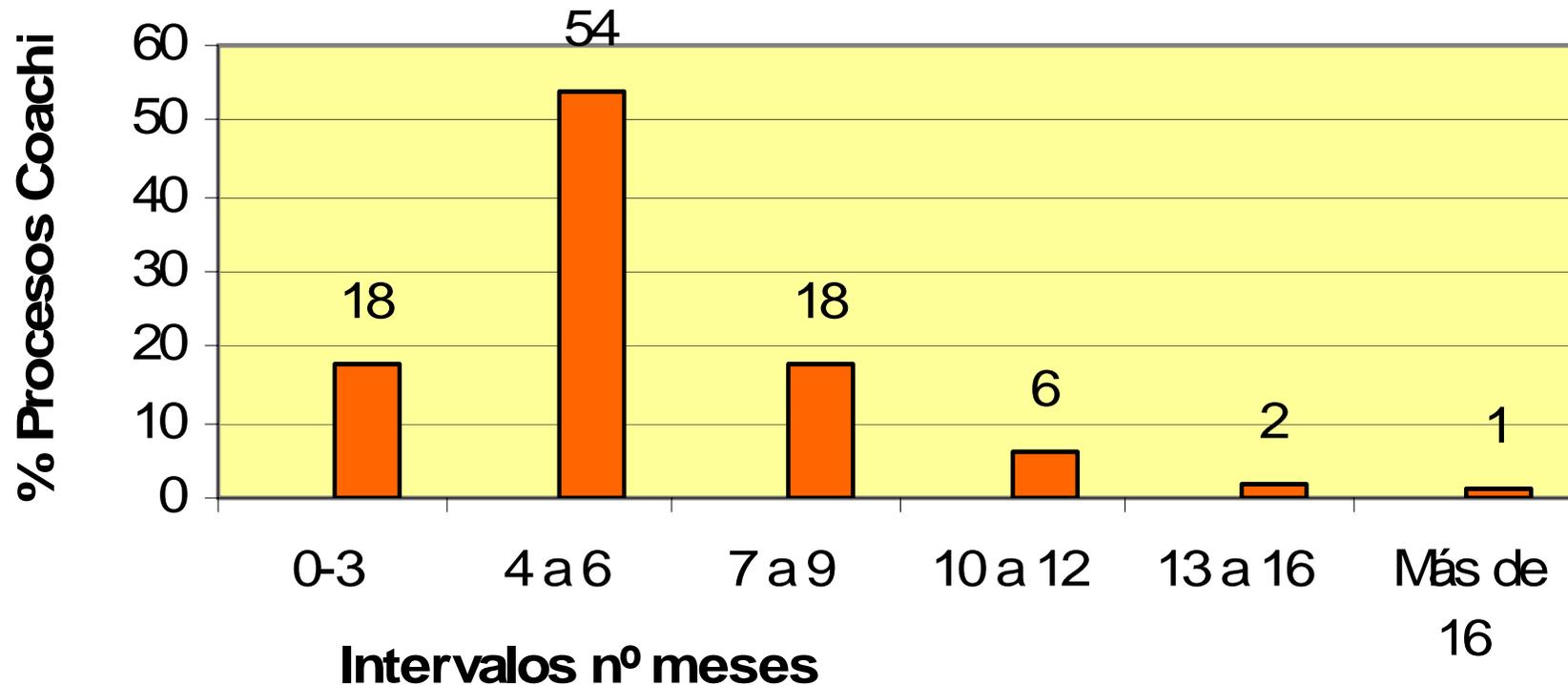
24. % Duración media (nº horas) procesos de coaching (88)



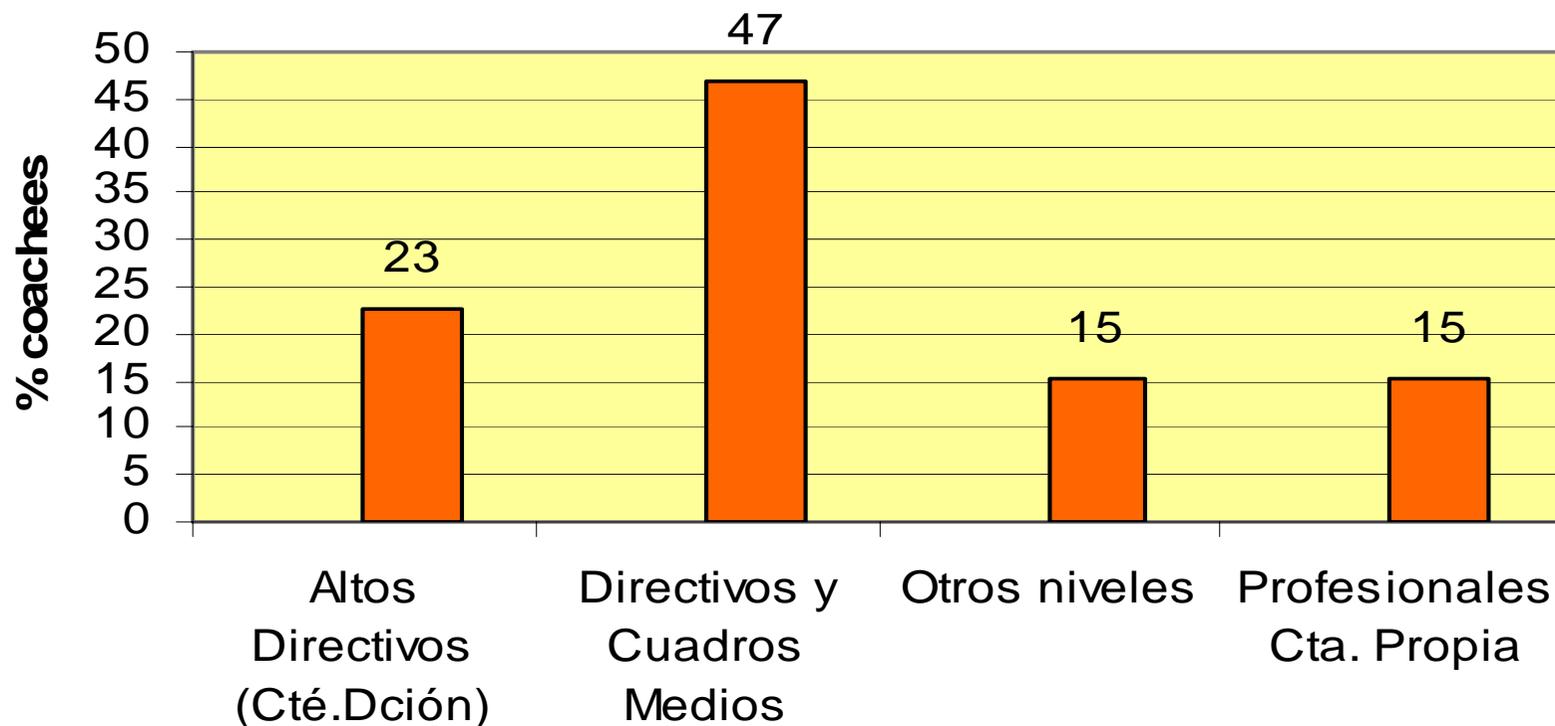
24. % Duración media (nº sesiones) procesos de coaching (88)



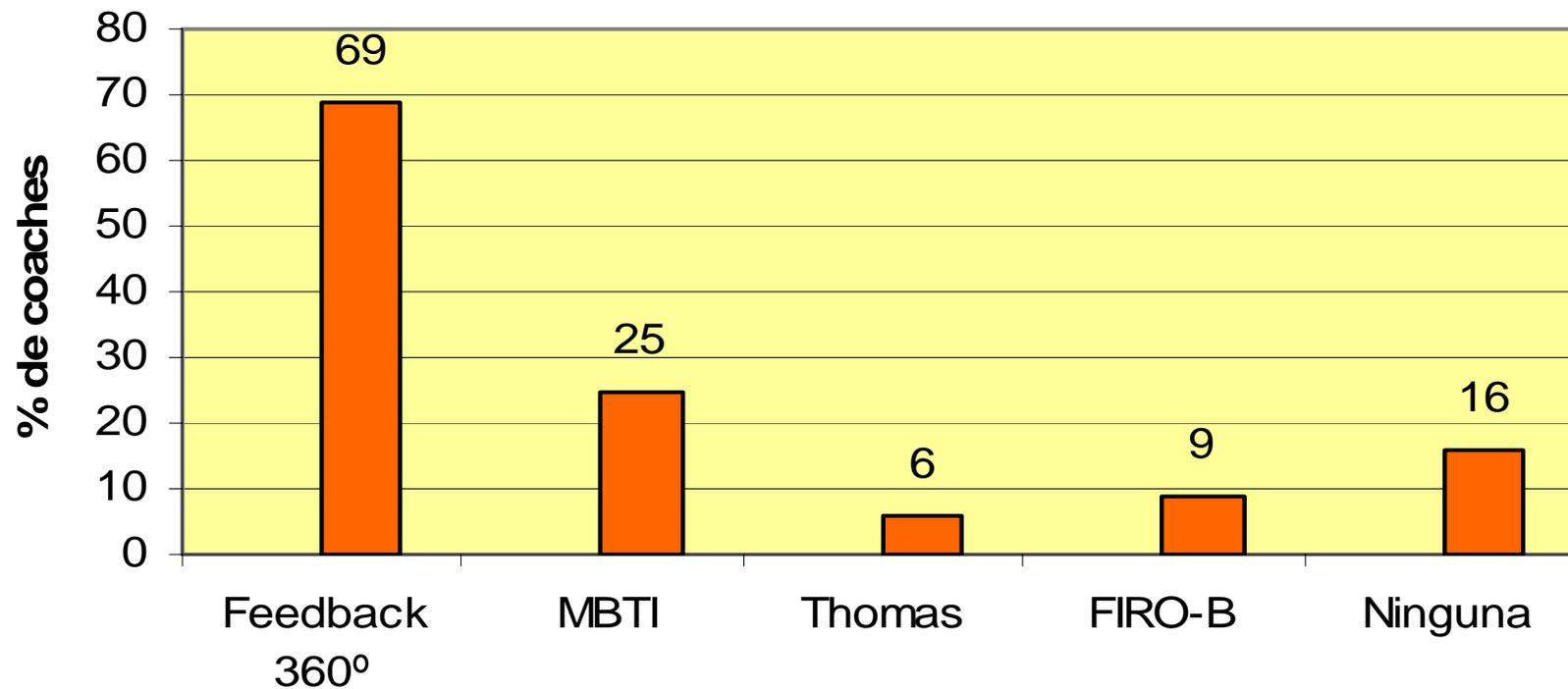
24. % Duración media (nº meses) procesos de coaching (88)



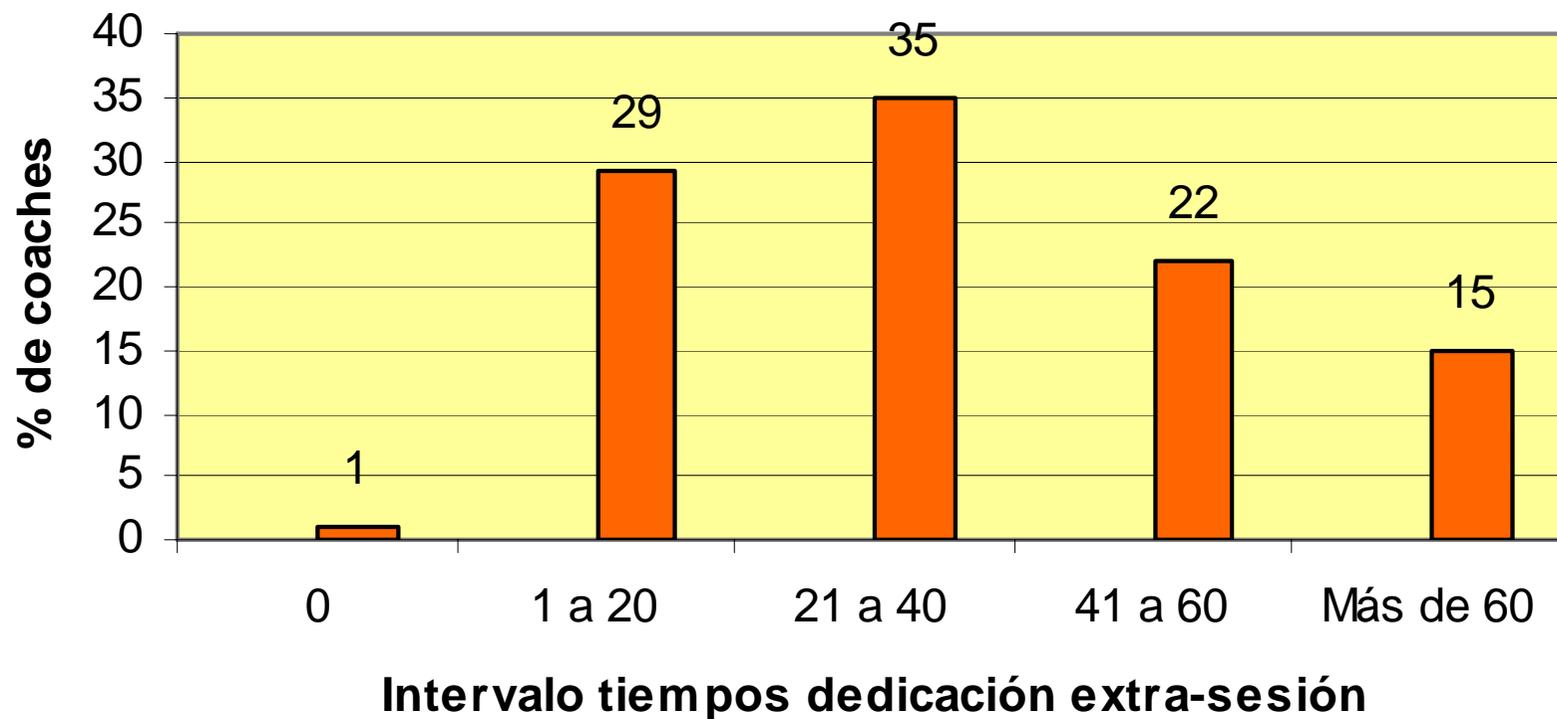
25- Perfil de coachees (total 2.602 coachees)



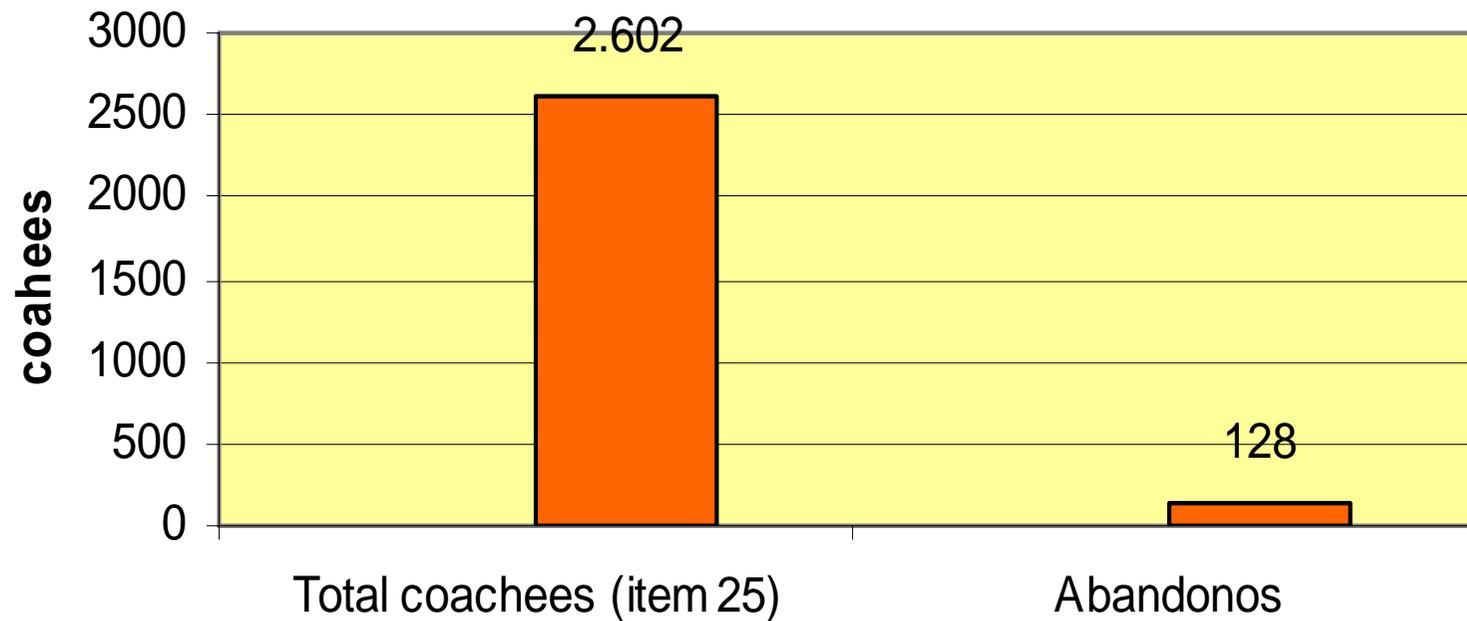
27. Herramientas de apoyo al coaching (80)



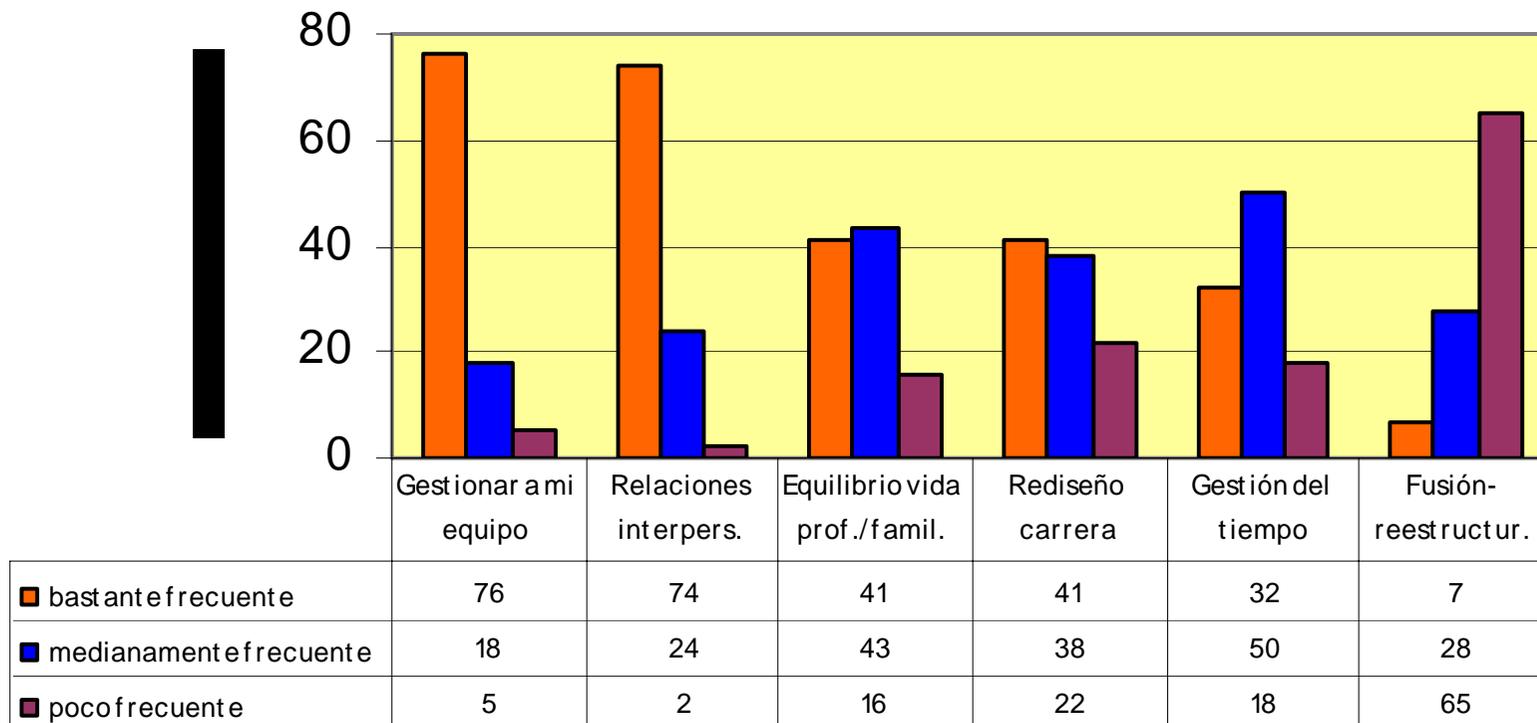
28. Tiempo medio (en minutos) dedicado a preparación y revisión (86)



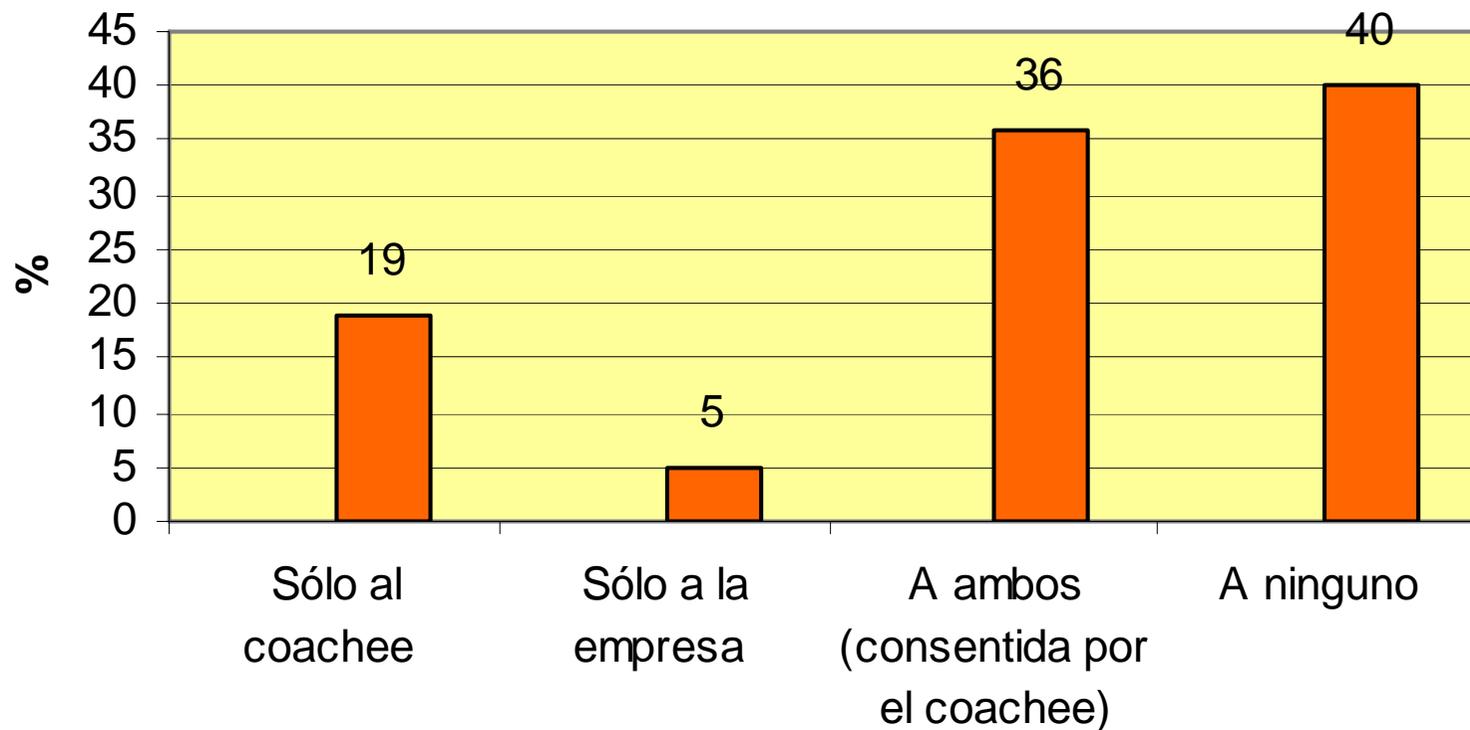
29. Abandonos del proceso por el coachee (73) (5% abandonos)



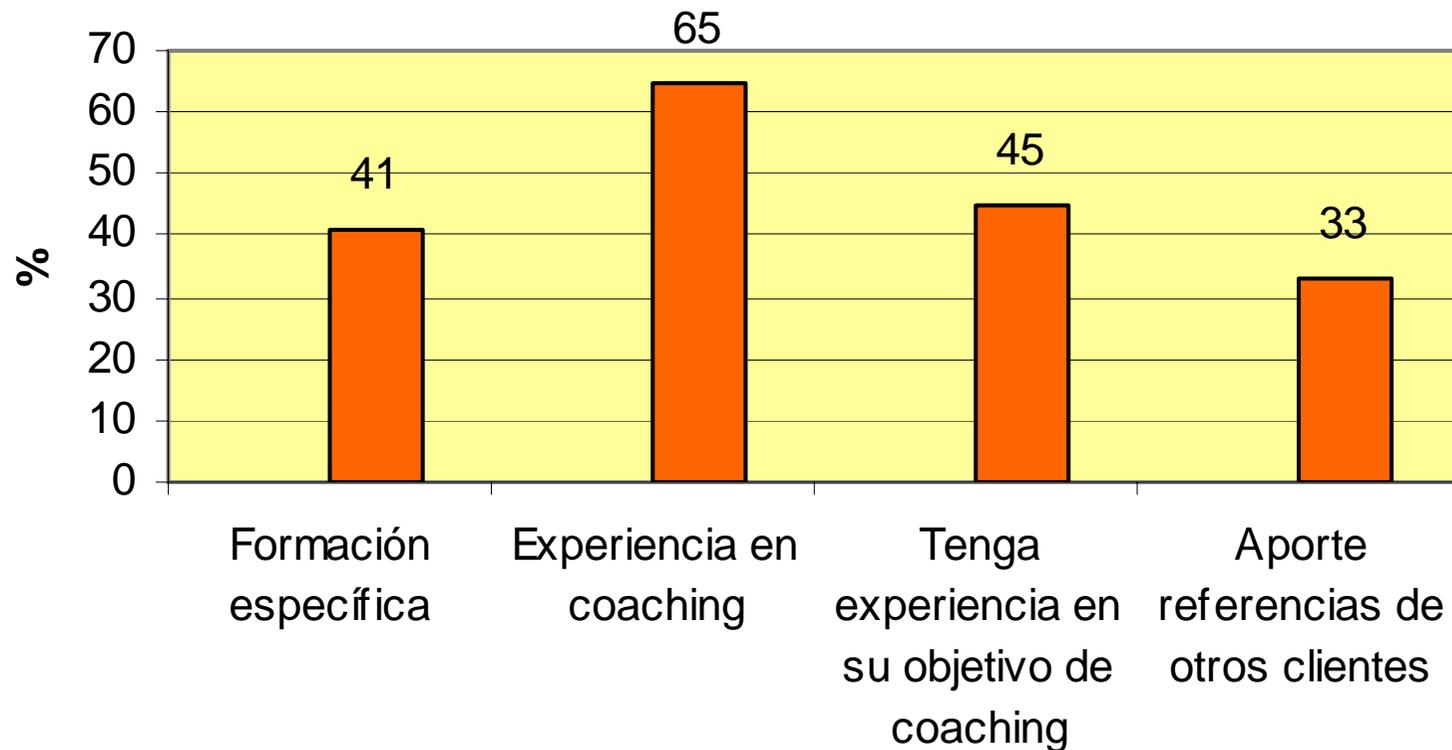
30. Objetivos de los coachees (85)



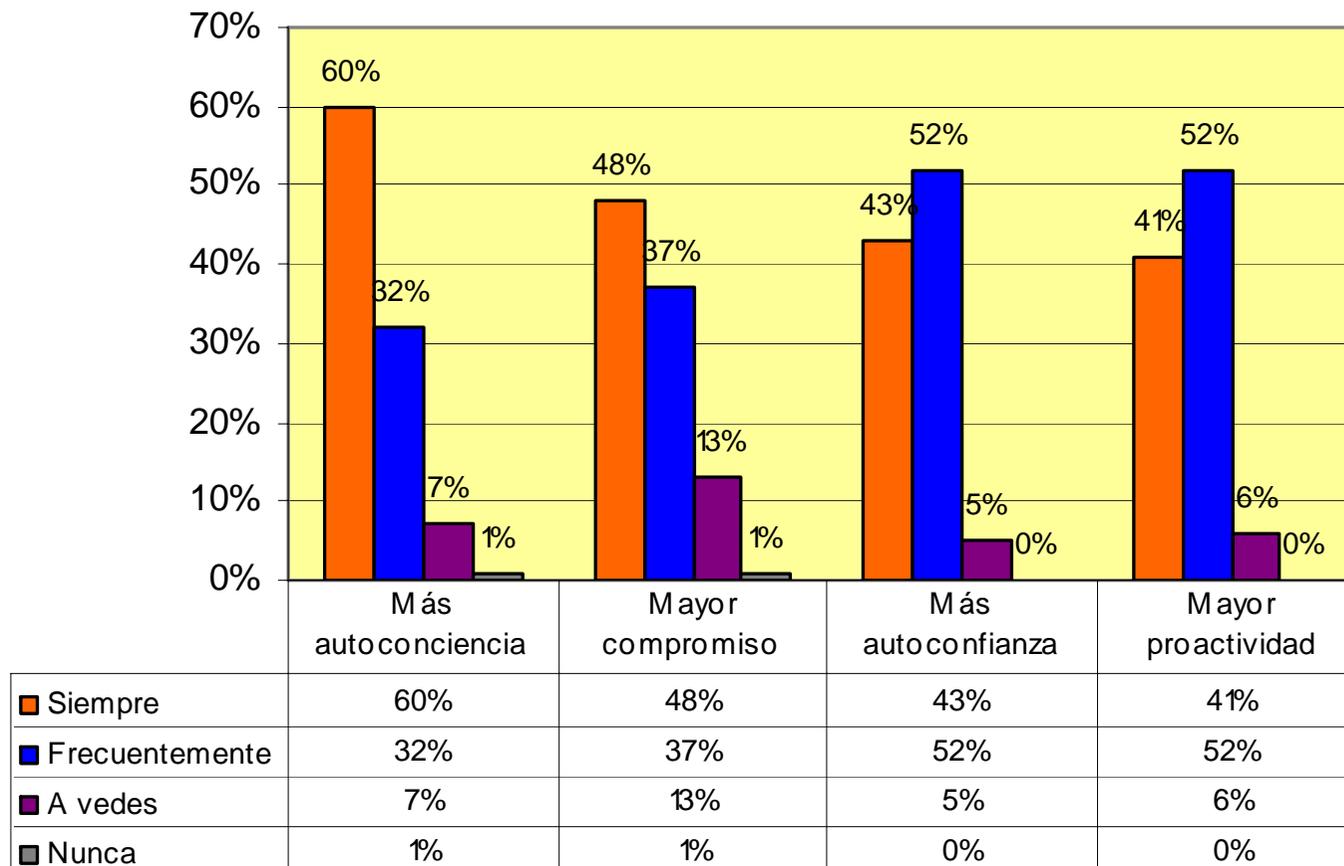
31. Entrega de informe al final del proceso (85)



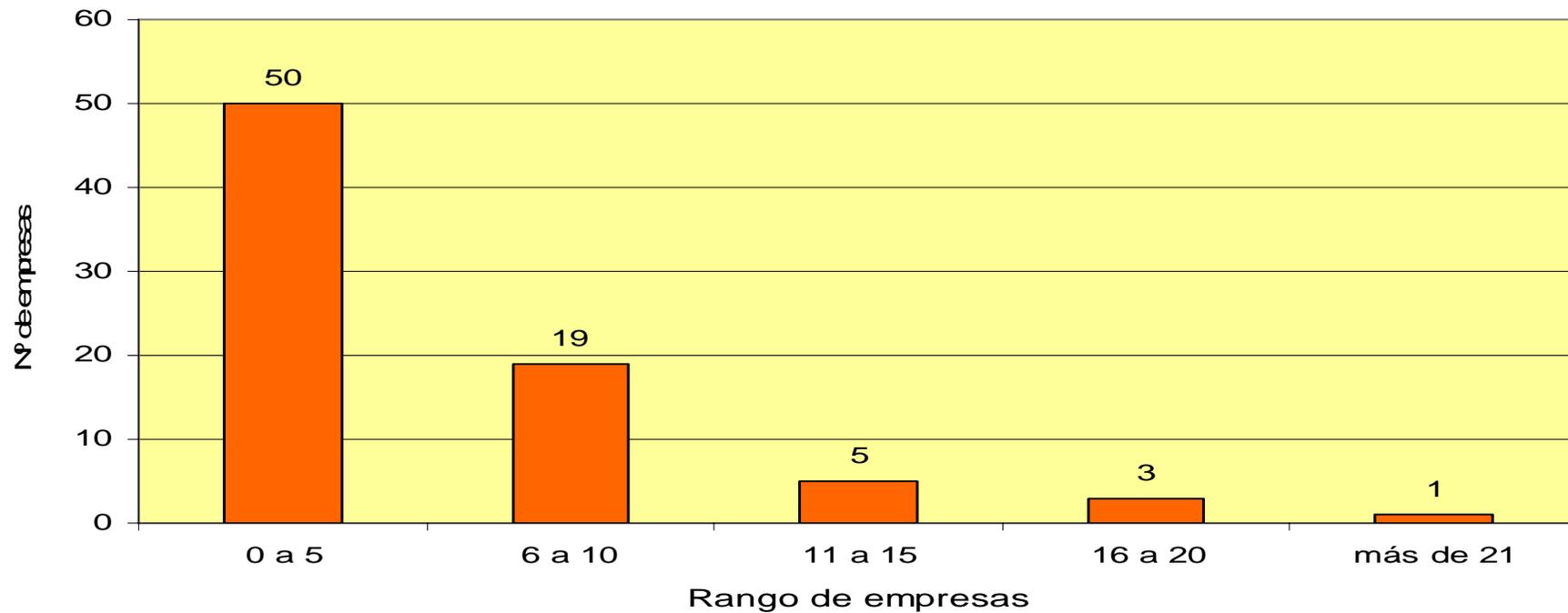
32. % de clientes que requieren del coach ... (71)



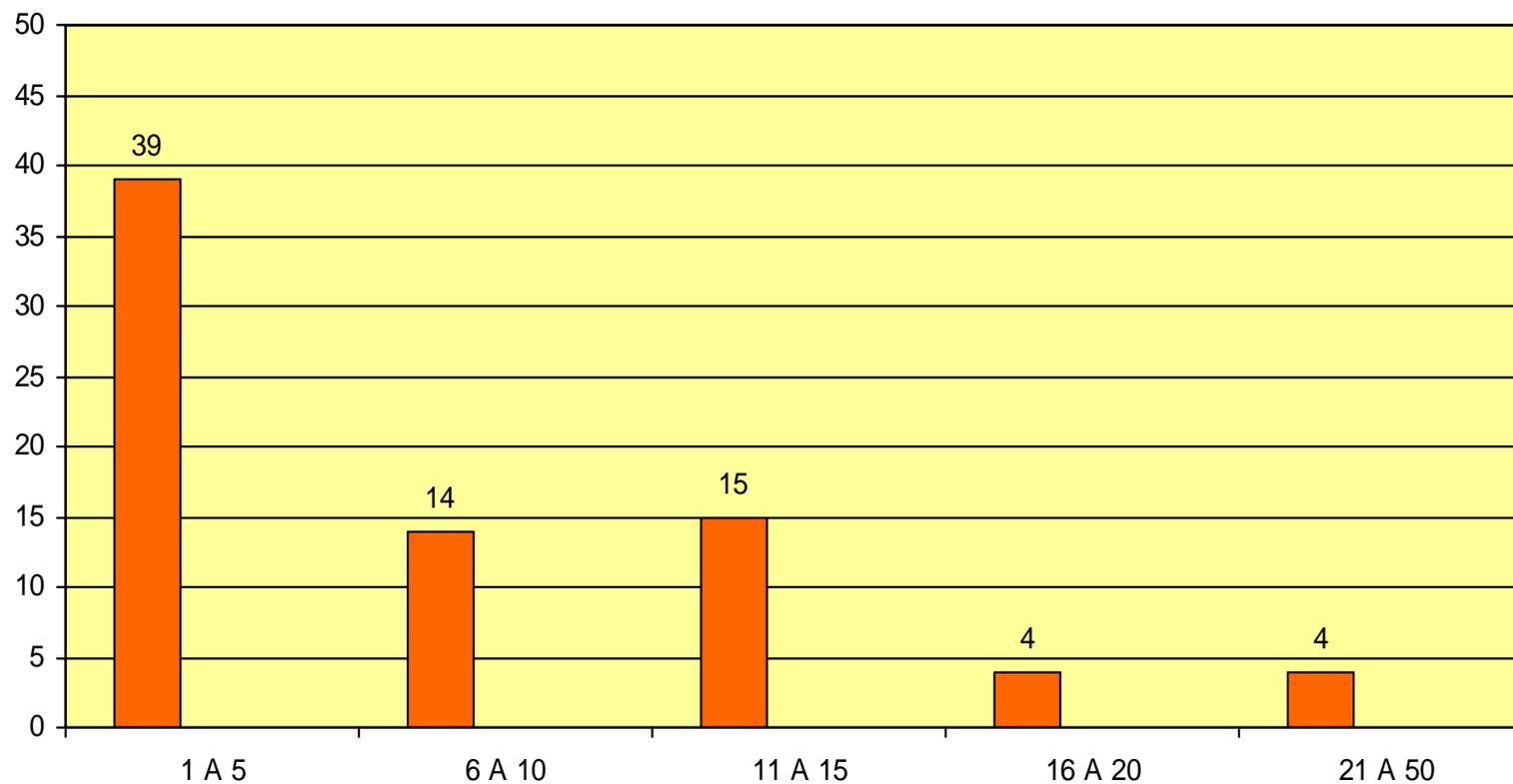
33. Beneficios "adicionales" para los coachees (85)



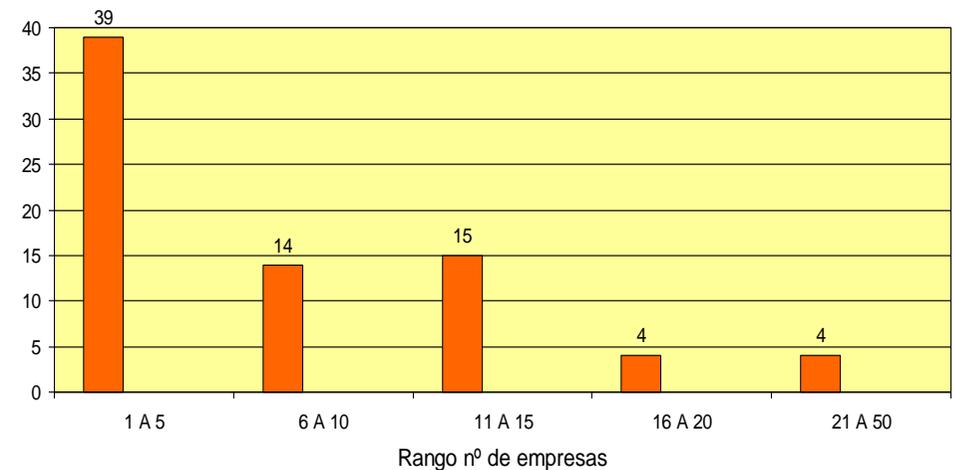
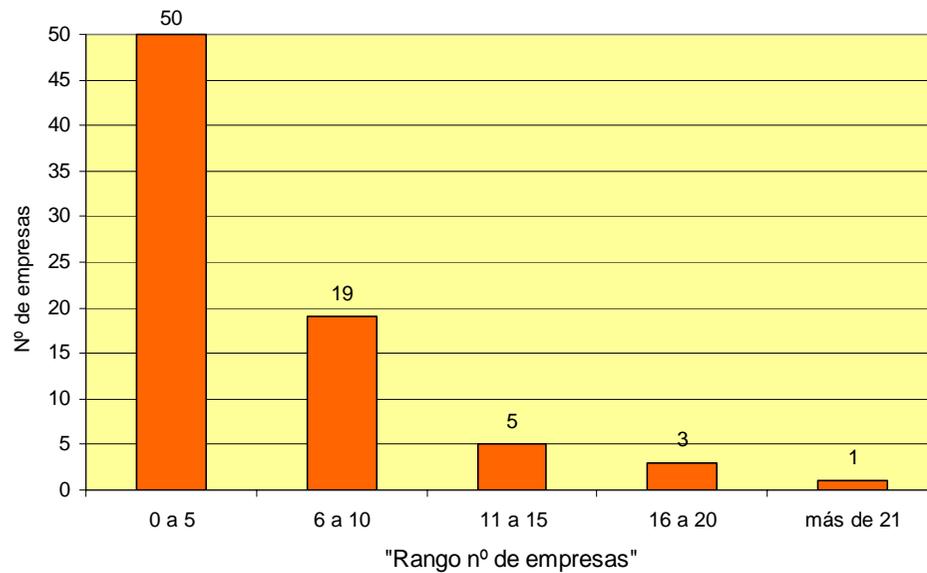
35. ¿Cuál es el nº de empresas contratantes de tus servicios de coaching en 2005? (78)
(5,4 empresas / coach)



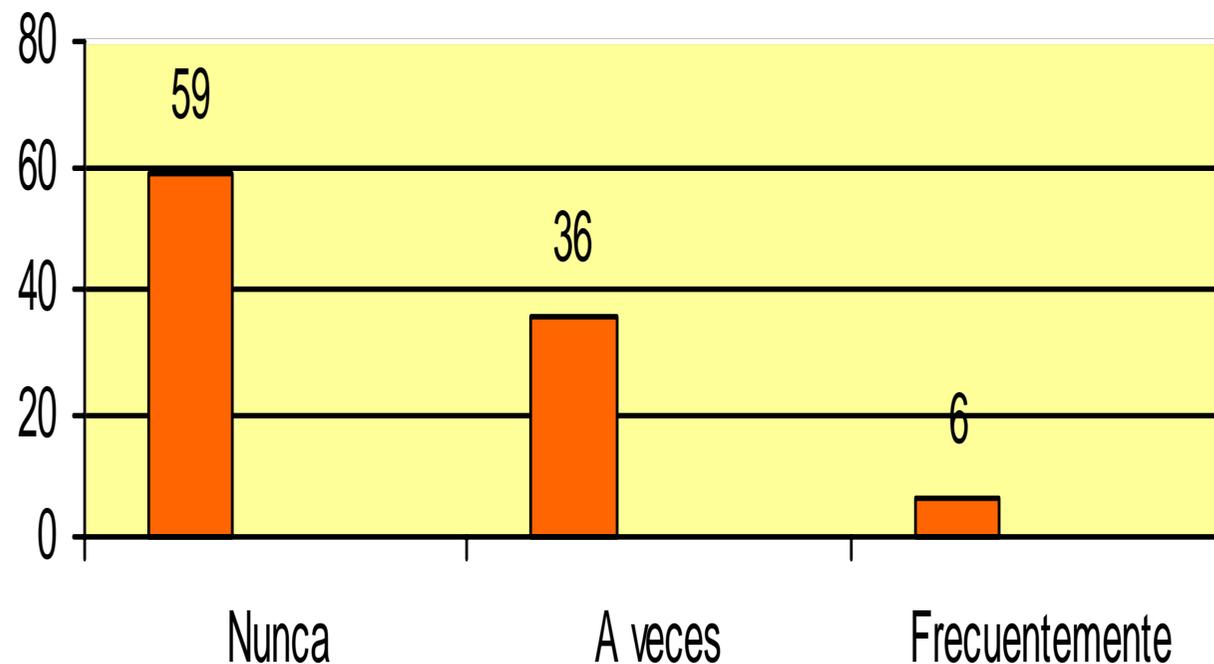
36. ¿Cuál es el nº de empresas que prevés contratarán tus servicios de coaching en 2006? (76)
(8,8 empresas / coach)



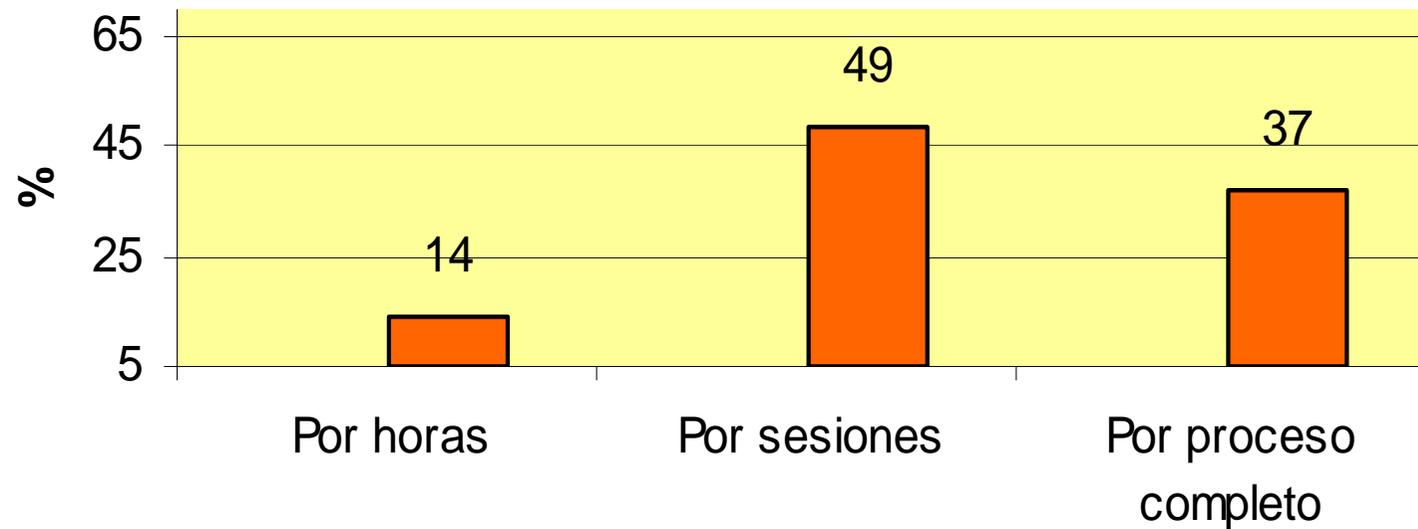
¿Cuál es el nº de empresas contratantes de tus servicios de coaching en 2006 vs 2005?



**40. ¿Has participado en procesos de selección de coaches donde has sido entrevistado entre otros candidatos-coaches?
(81)**

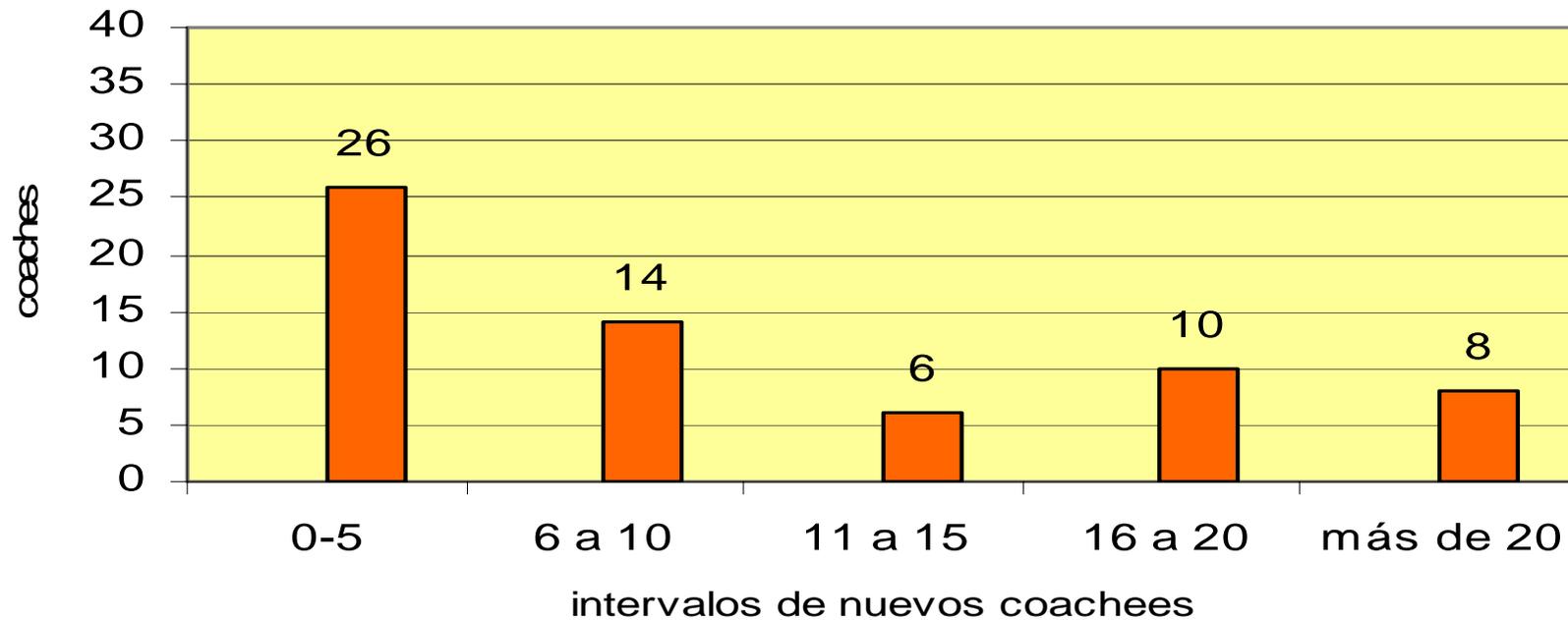


41. Facturación honorarios (73)



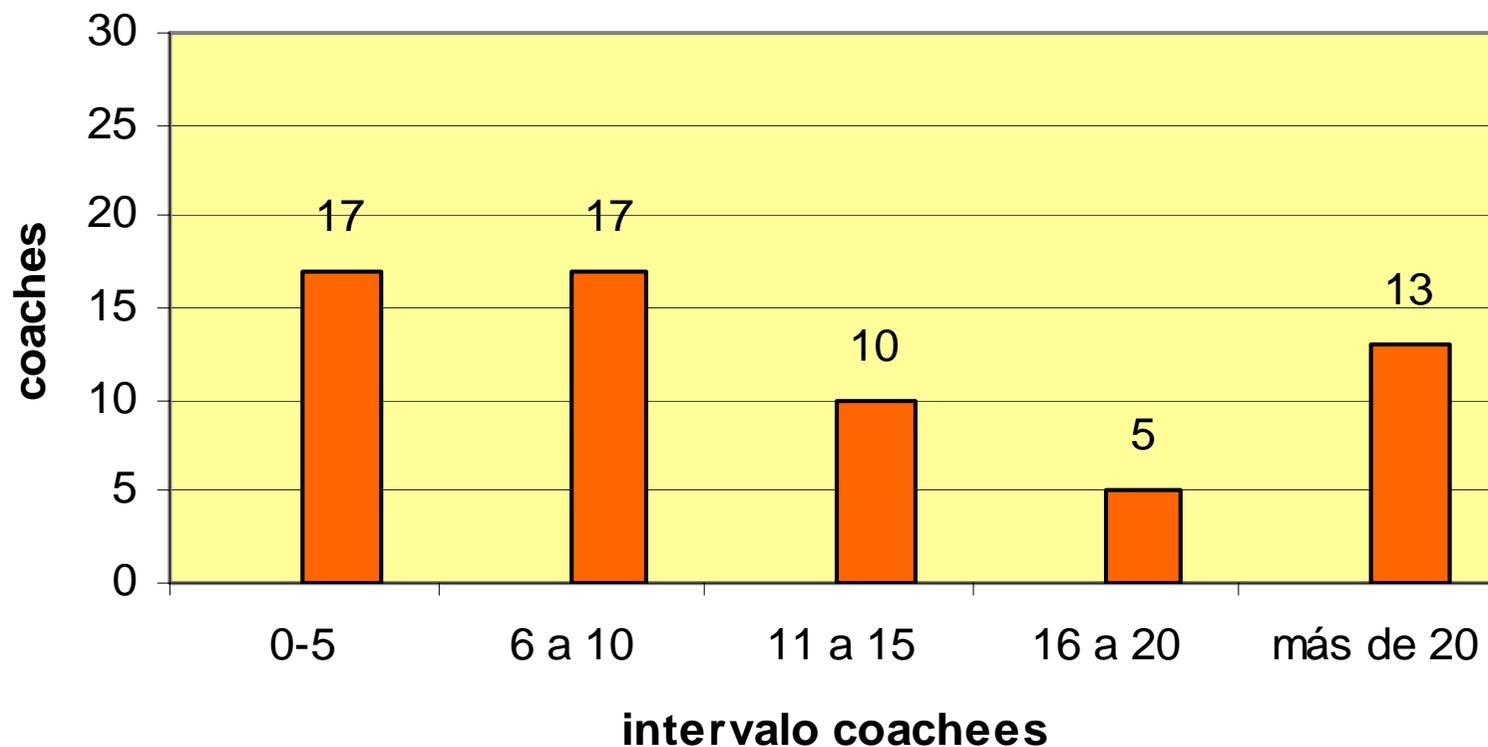
42. Coachees nuevos en 2005 (64)

(790 coachees, 64 coaches, media: 12 coachees/coach)

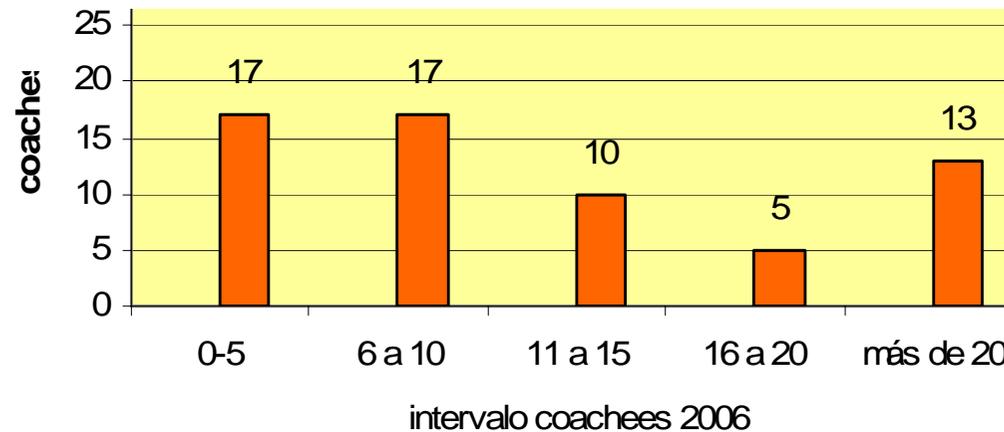


43. Previsión nuevos coachees 2006 (63)

(1.071 coachees, 62 coaches, media 17 coachees/coach)

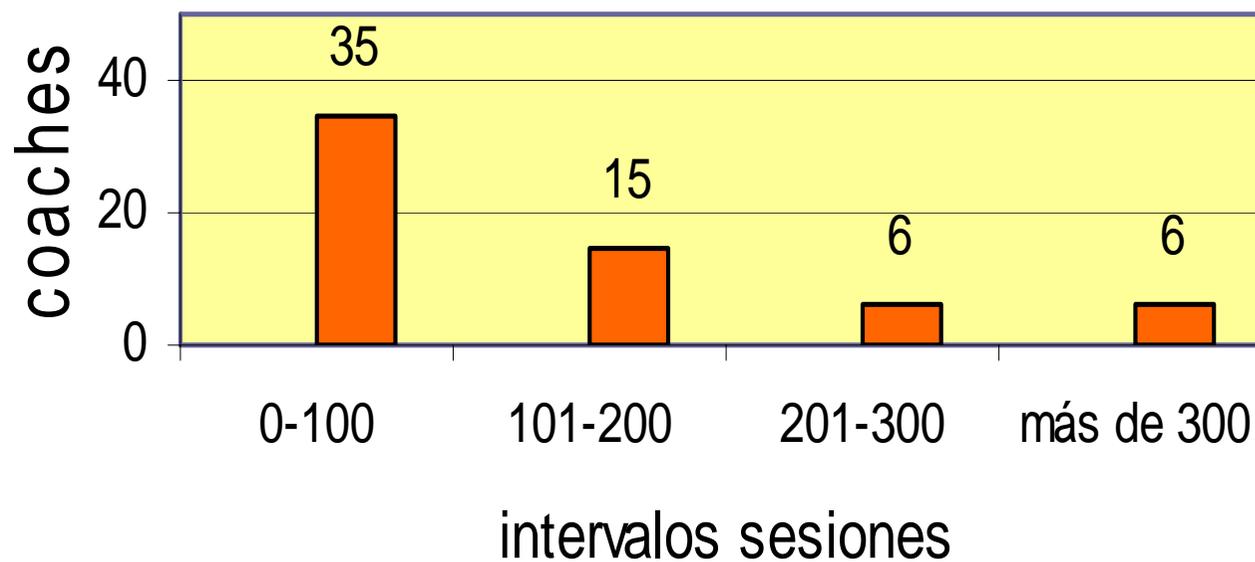


Coachees nuevos 2006 vs 2005



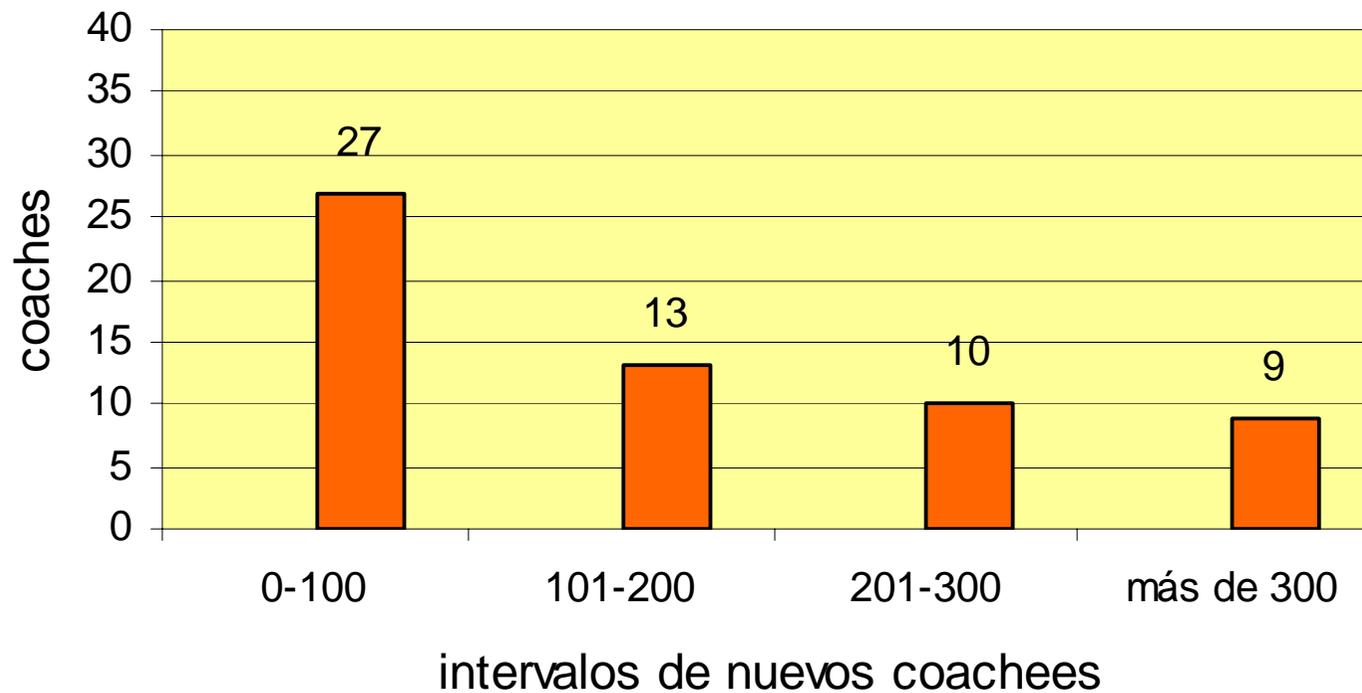
44. Sesiones coaching 2005 (62)

(9.078 sesiones, media 146 sesiones/coach)

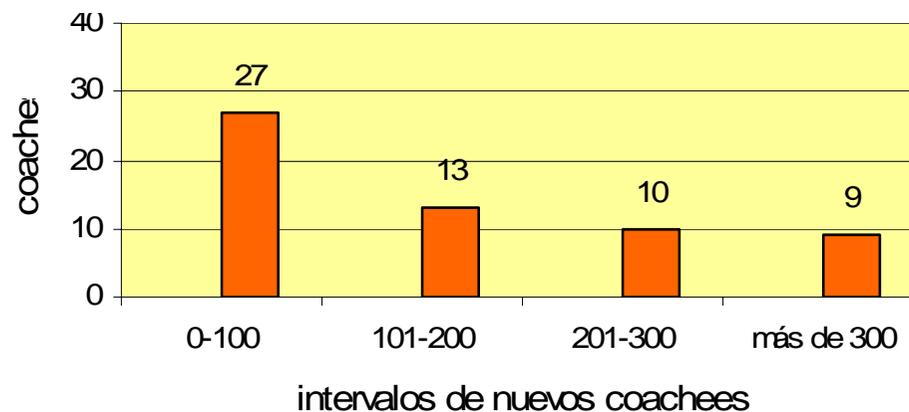
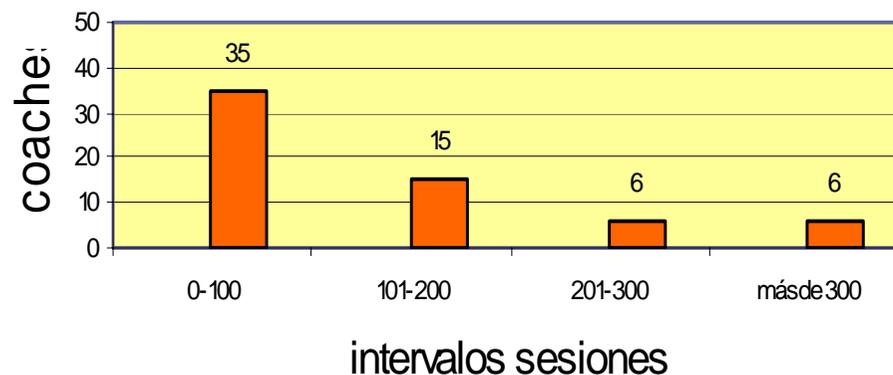


45. Previsión sesiones coaching 2006 (62)

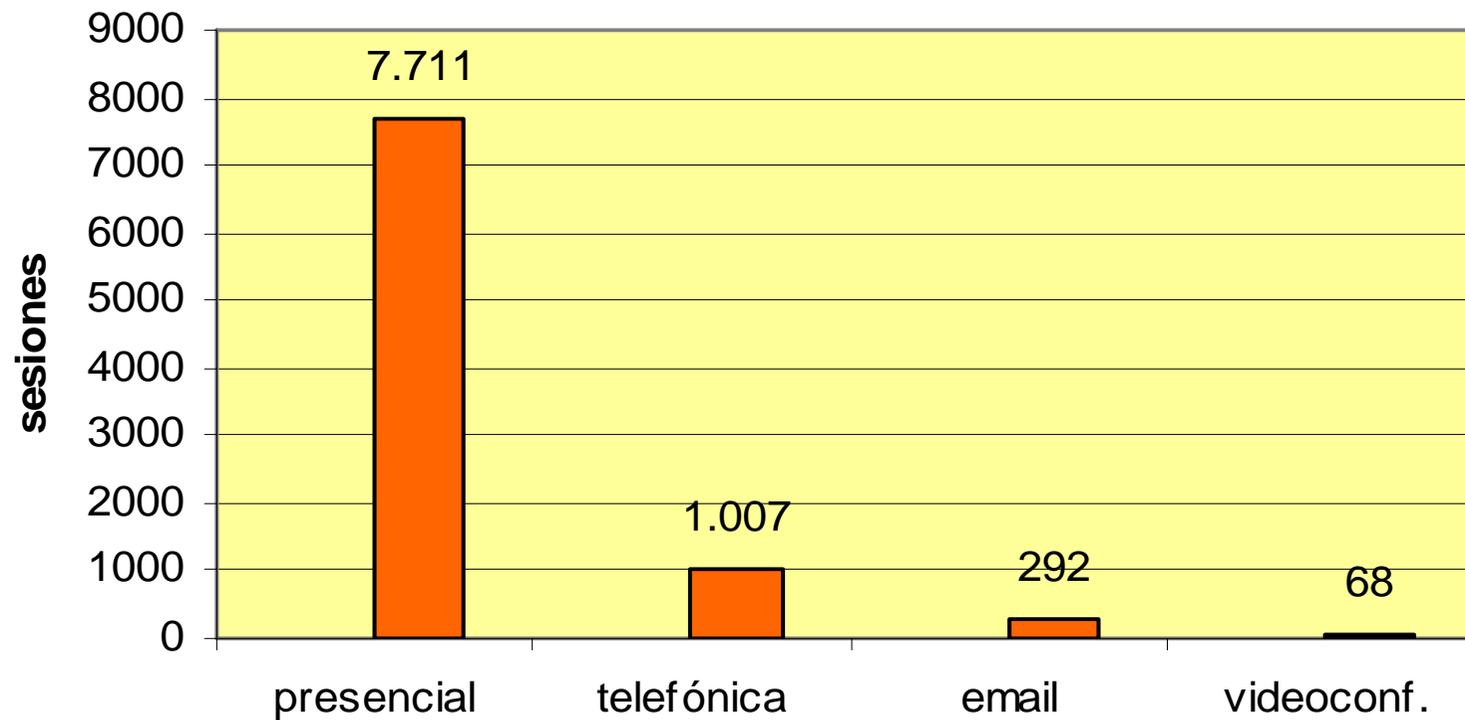
(11.616 sesiones, 59 coaches, media 197 sesiones/coach)



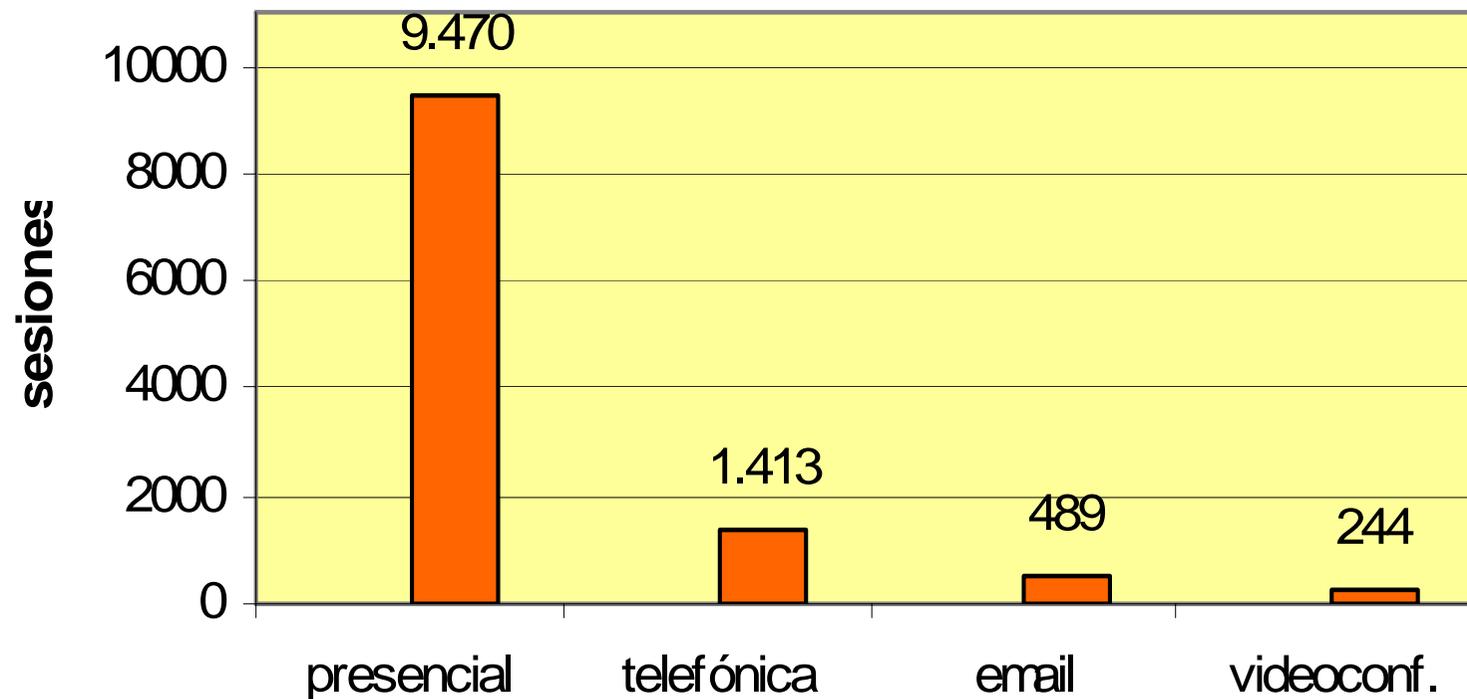
Previsión sesiones coaching 2006 vs 2005



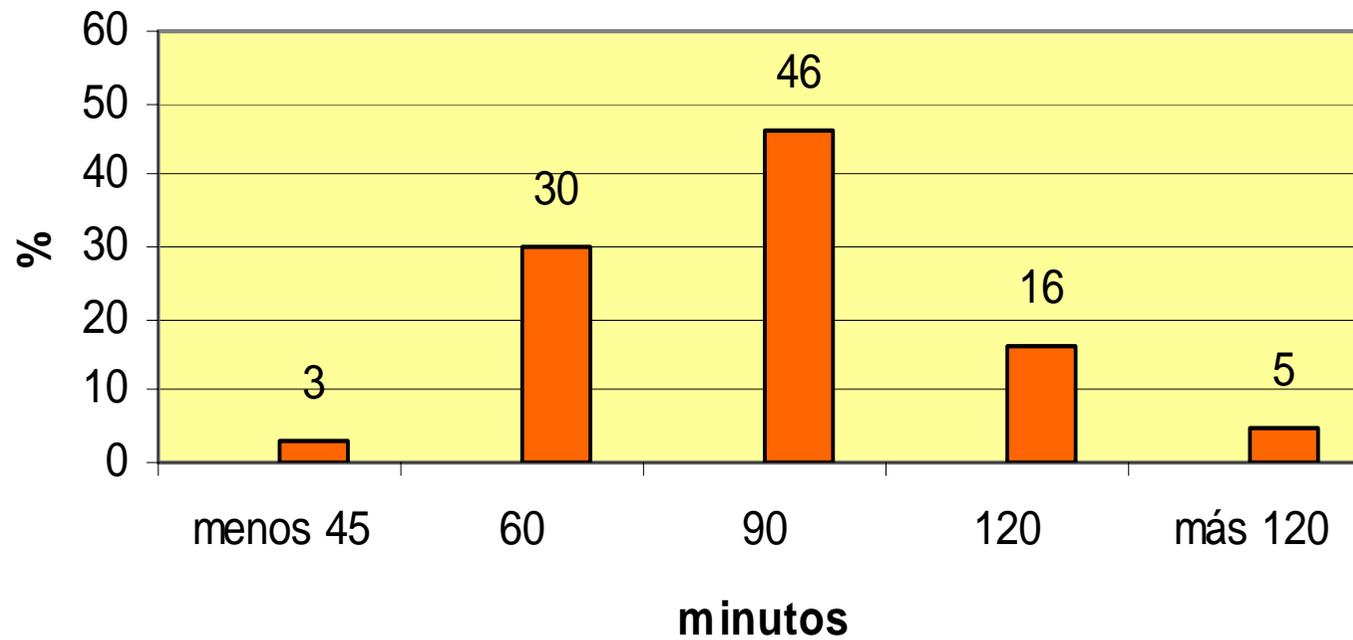
46. Modalidad sesiones coaching 2005 (66)



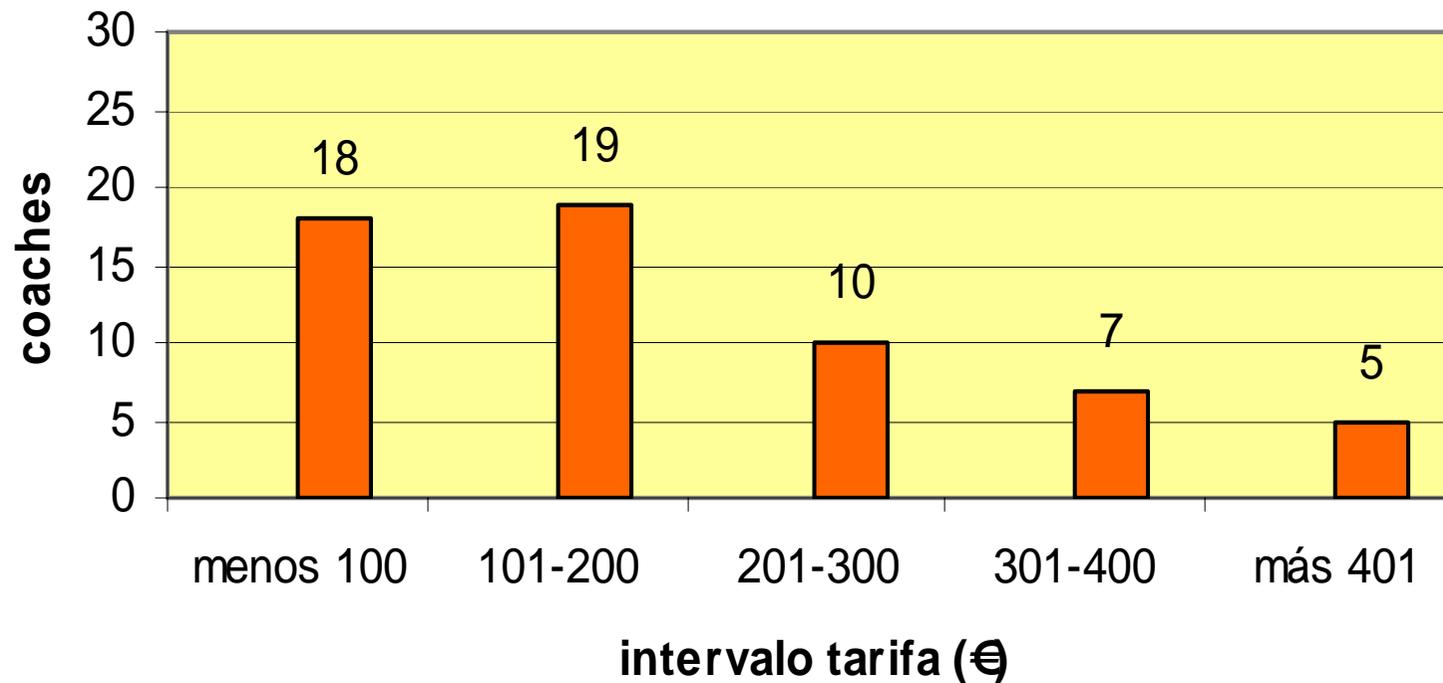
47. Previsión modalidad sesiones coaching 2006 (61)



53. Duración sesión coaching (74)

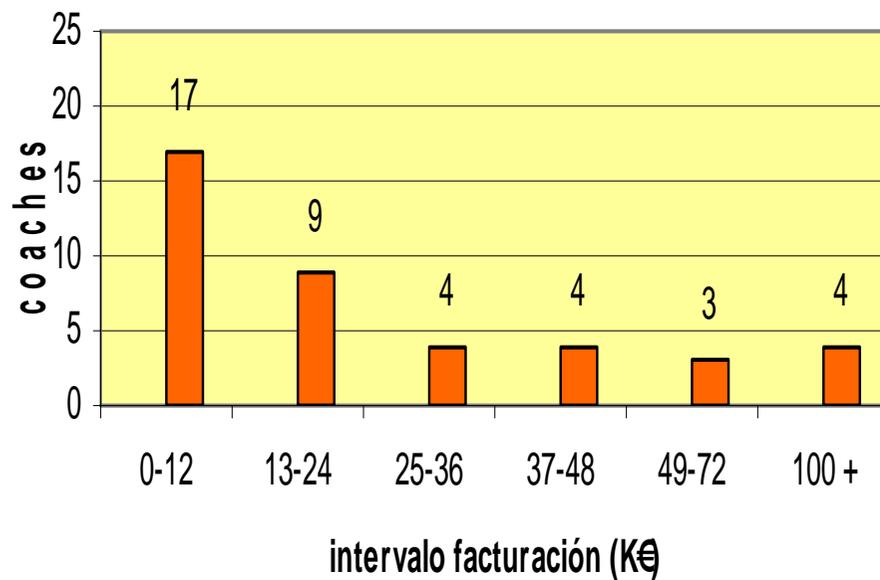


54. Tarifa sesión coaching (contratación directa)(61) (media 241 €)



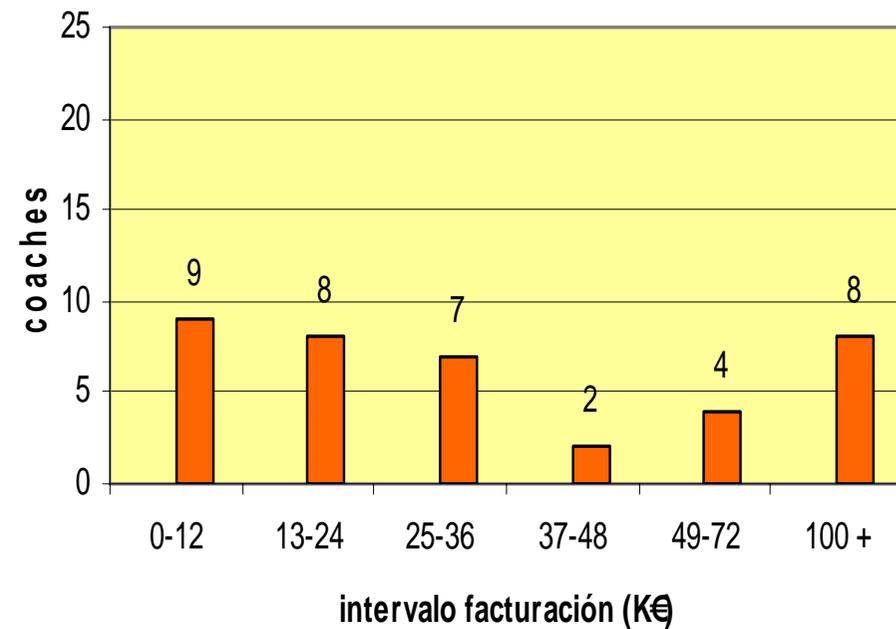
Facturación 2005 (46)

(1.392 K€, media 34 K€/coach)



Previsión Facturación 2006 (45)

(2.095 K€, media 55 K€/coach)



PROYECCIÓN DE RESULTADOS

Nuestra estimación del mercado real, en referencia al volumen de negocio, podría equivaler a entre 2 y 4 veces los resultados obtenidos en esta encuesta, lo que significaría:

- Ventas: 4,2 – 8,4 M€ (media 6,3 M€)
- Incremento ventas 06/05: 51 %
- N° coaches en '06: 350
- N° coaches activos en '06: 150