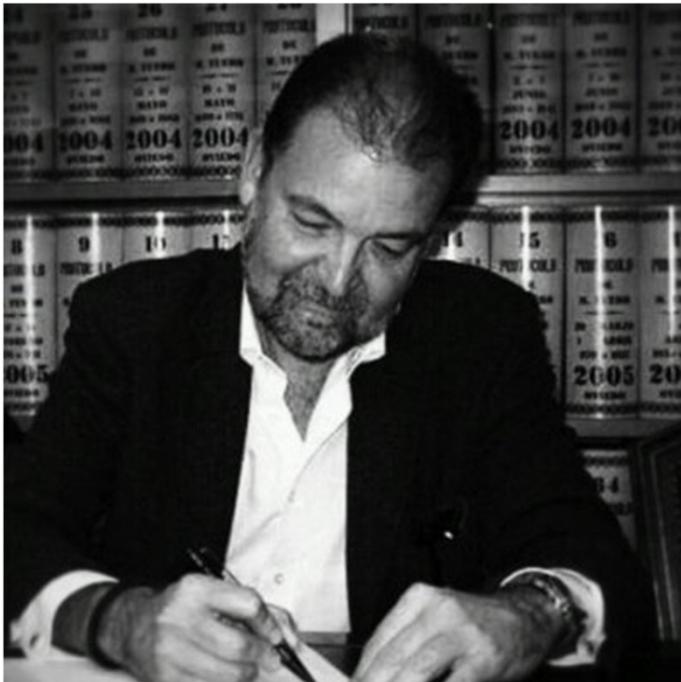


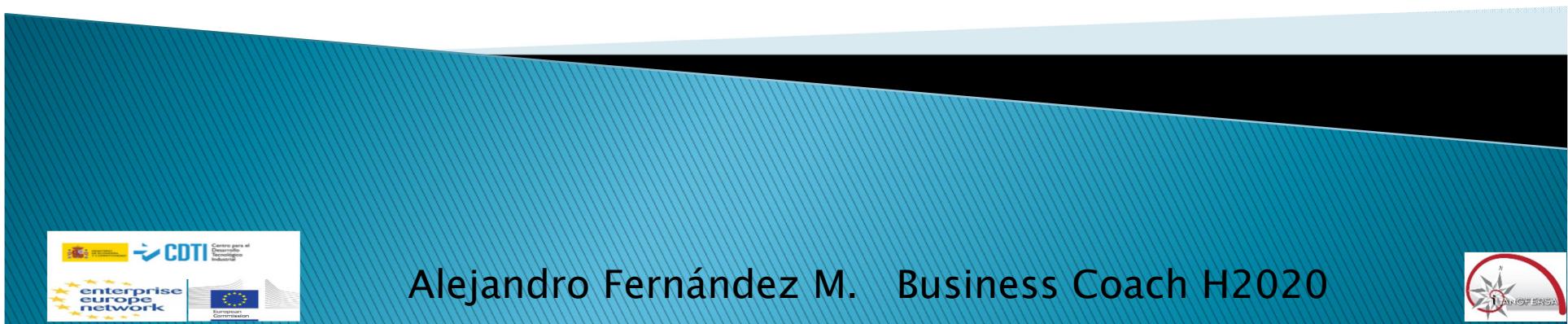
ALEJANDRO FERNÁNDEZ



H2020 Experiencia de un Coach



<https://es.linkedin.com/in/alejandrofernandezmart>



La pregunta del evaluador de vuestra propuesta:



does this solution have a *potential* to become a *big* business and does it solve a *real* problem for *many* potential customers ?

Download from Dreamstime.com
This watermarked comp image is for previewing purposes only.

42007392
Haura | Dreamstime.com

Alexandro Fernández M. Business Coach H2020

CDTI Centro para el Desarrollo Industrial

enterprise europe network

European Commission

DANOFERSA



Robert-Jan Smits
The Directorate-General for
Research and Innovation

"As a rule of thumb, 80 per cent of proposals – those not considered strong enough to meet competition requirements – should be rejected in a short-form, stage one evaluation. In stage two, where a longer application is required, at least 35 per cent of proposals should have a chance of success."

"Evaluators told to get stricter on 'impact'"

"We have to be careful we aren't taken for a ride" by over-optimistic applicants"

Requisitos: Profesionalidad, excelencia y competitividad

Vuestra pregunta, lógica, ¿el Business Coaching a mi, para que me sirve?

El objetivo es desarrollar personas, destrezas, habilidades y de aumentar el rendimiento de la organización.....



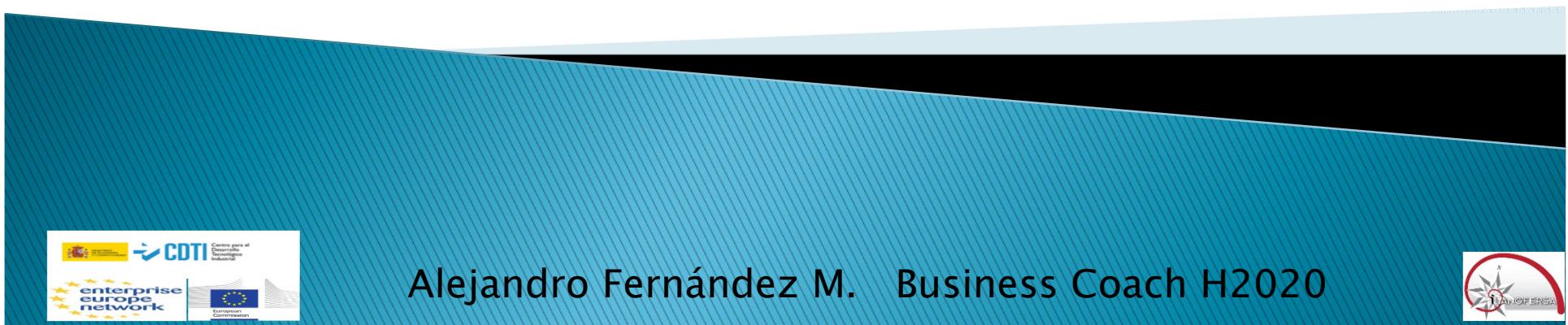
Alejandro Fernández M. Business Coach H2020



>Imaginar futuros posibles desde la situación actual de la Empresa

>Acompañar para hacer real ese futuro

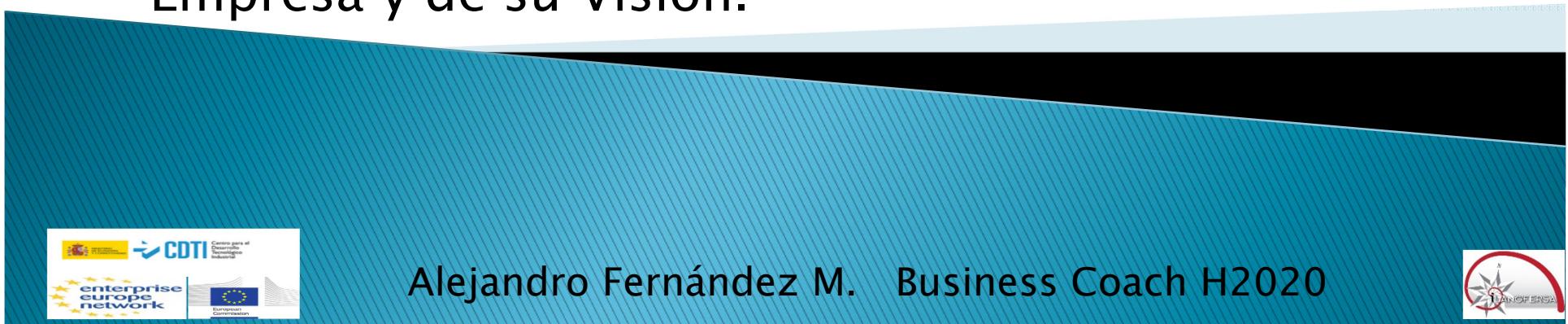
>Ser realista y exigente en el análisis



Alejandro Fernández M. Business Coach H2020

Jugamos como entrenamos (Sergio Scariolo)

- >Necesitamos preparación
- >Plantear acciones efectivas y alternativas
- >Transmitir credibilidad
- >Coherencia
- >Propuesta , a la altura de la excelencia de la Empresa y de su Visión.





Business Coaching=Coaching+Mentoring+Consultoría

Hacer preguntas

Cliente
como
experto

Coaching

Mentor

C
O
N
S
U
L
T
O
R

Proveedor de
Servicios
externos como
experto

Dar respuestas

Alejandro Fernández M. Coach H2020



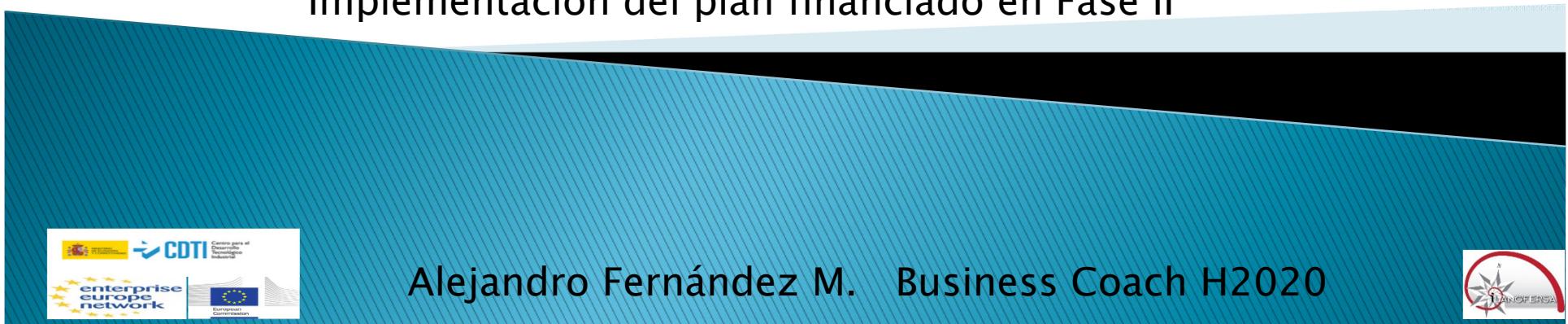
INGREDIENTES ESENCIALES:

1. Compromiso
2. Profesionalidad
3. Confidencialidad
4. Confianza



El proceso:

- *Servicio de Coaching elegible por el Beneficiario
- *Costes del proceso a cargo de EASME, libre de cargo para la SME
- *Elección del Coach en base al análisis de necesidades del KAM y perfiles.
- *Elaboración de un plan de Coaching consensuado con la SME para trabajar sobre los vectores elegidos.
- *Aproximación Holística.
- *Trabajo conjunto sobre las áreas seleccionadas
- *Acompañamiento en la elaboración de la Propuesta
- *Implementación del plan financiado en Fase II



Alejandro Fernández M. Business Coach H2020

Ámbitos de actuación y work flow

- *Business
- *Cooperation
- *Organization

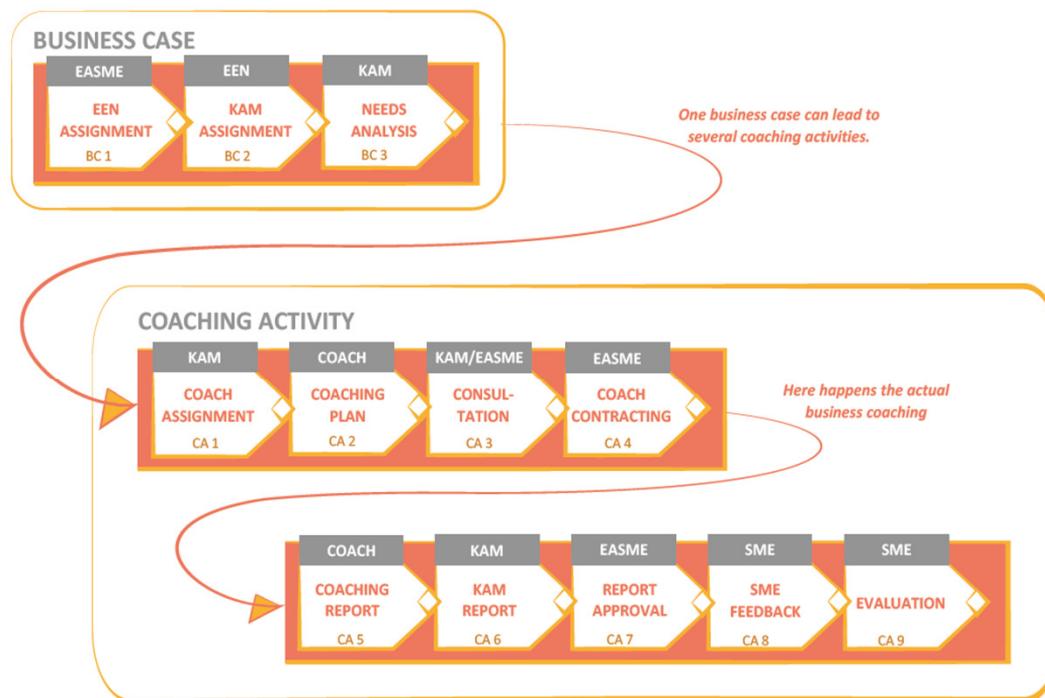


Figure 2: The operational workflow of the coaching system

El Coaching Plan

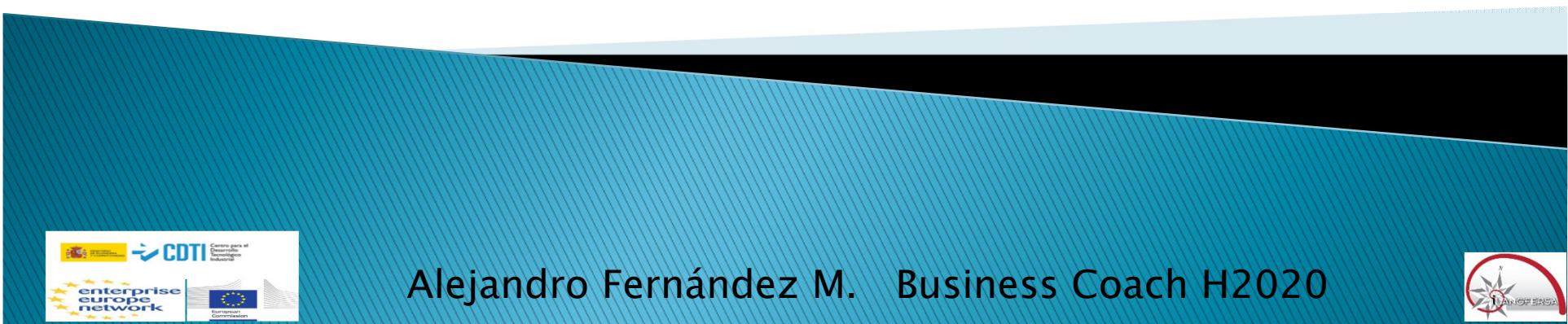
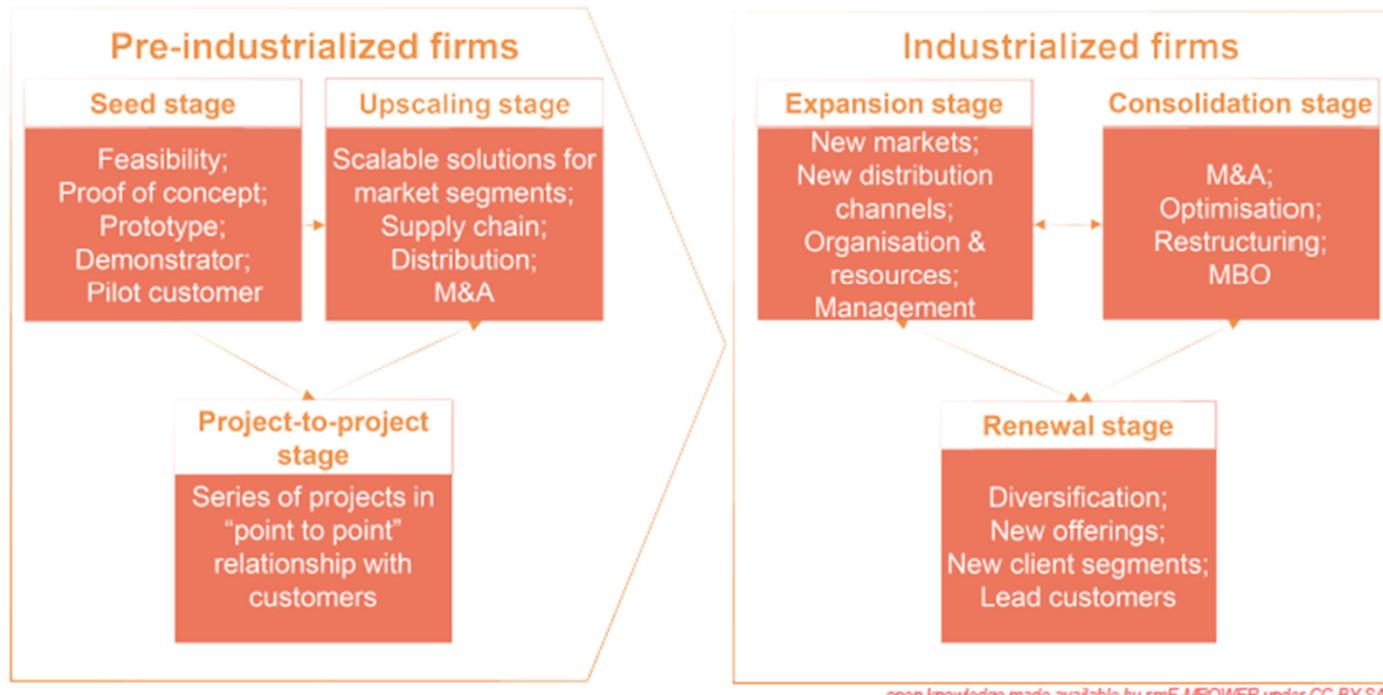
Coaching tasks	Nb of hours
Pre-work for Understanding the context and the challenges of the SME and Know XXXXXXXX Holistic approach to the organization, Knowledge of the business environment. Documentation and preparation of tasks for P2P coaching	4
Coaching for design and prototyping of diagnostic test intended for the chosen target customer	4
• Assess the needs of the public and private sectors related to the product XXXXXX •Orientación for clinical evaluation of the test. • Guidance and help to forecast milestones necessary for regulatory compliance and approval of the diagnostic test	4
•Coaching for the evaluation and selection of options, by XXXXXXXXX, about the strategic plan to the successful entry into the highly competitive healthcare market by means of guidance and support at key points such as: – Election of target customers –Election Right distribution channel – Choice of "early adopters" to catalyze trade expansion. –The Choice of possible key partners	8
<input type="checkbox"/> Support in the process of knowledge of XXXXXX Competitors. <input type="checkbox"/> Transmission and help in acquiring knowledge about procurement processes and tender on the Spanish market (probably first market for the entry of Prostate Cancer	

El programa:

Fase I: 3 días

Fase II: 12 días

Life Cycle Model



Una estrategia de negocio explica como una Empresa va a hacer su negocio mejor que sus rivales. Y hacer mejor significa ser diferentes



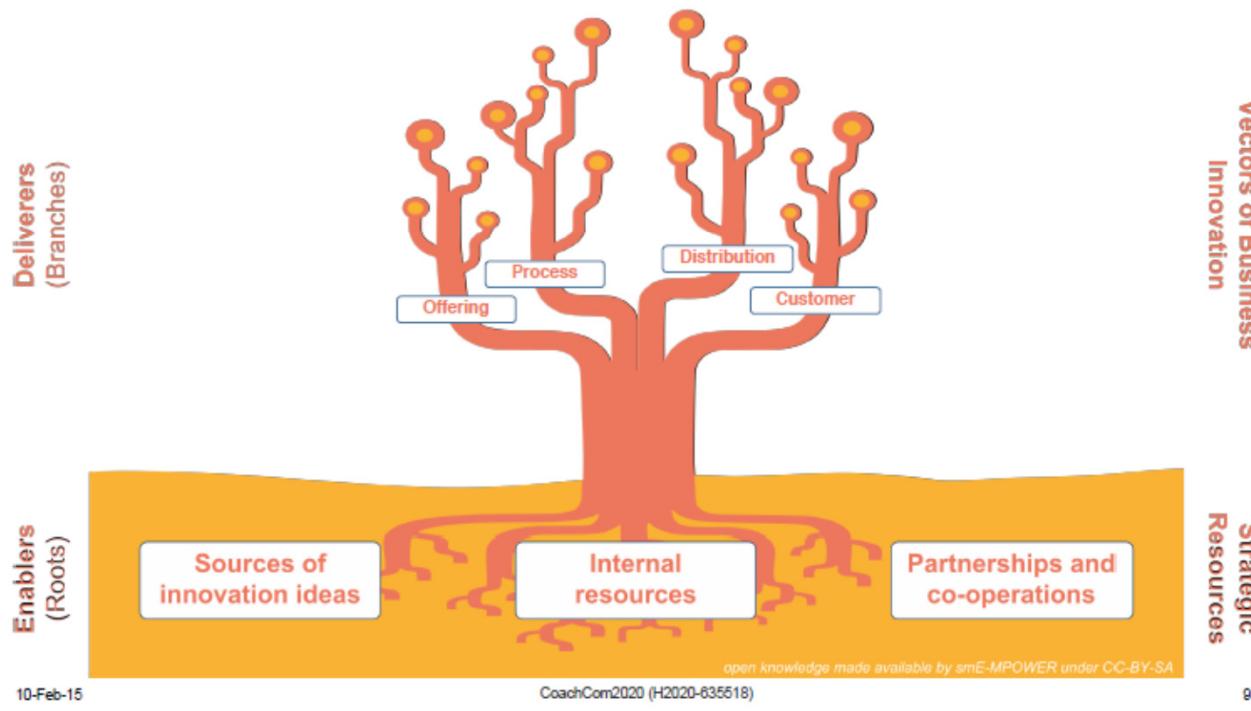
The Business Innovation Tree

Business innovation and resource strategy

Coach
Com2020
The SME Instrument Community

Business Innovation:

Creation of significant added value for the customer and the company through modification of one of the four vectors:



1. Visualizar el futuro, nuestra *Visión*

2. Determinar la *situación de partida*

3. Establecer un *plan de acción*

4. Desarrollar nuestro *proyecto*,

5. Centrarse en lo *importante*

20% acción → 80% impacto

6. *Introducción exitosa en el mercado*

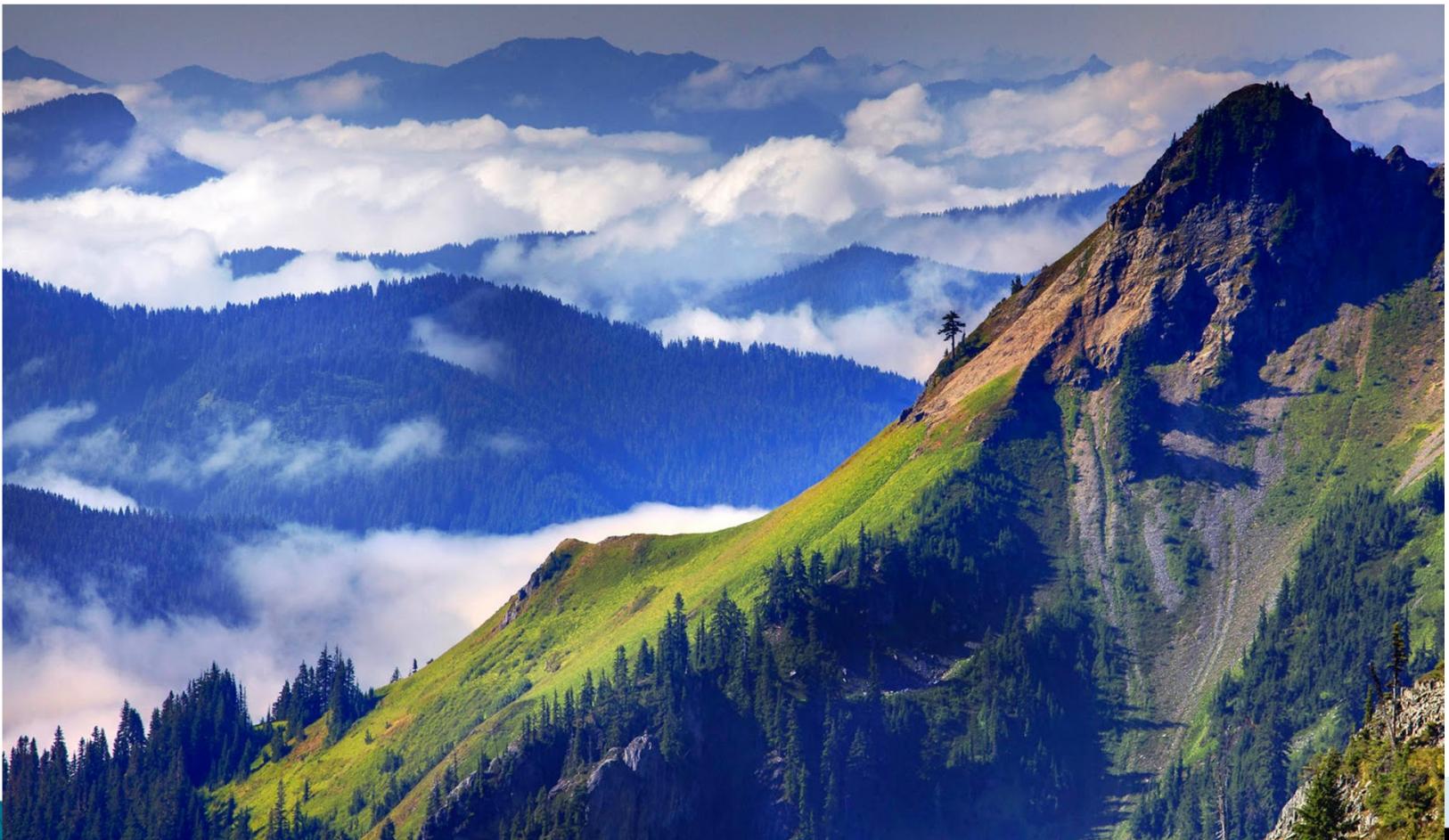
Business Coaching



Alejandro Fernández M. Business Coach H2020



Nuestro reto



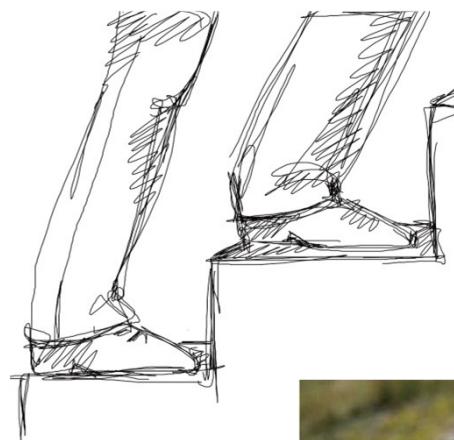


**COMERCIALIZACIÓN
EXITOSA**

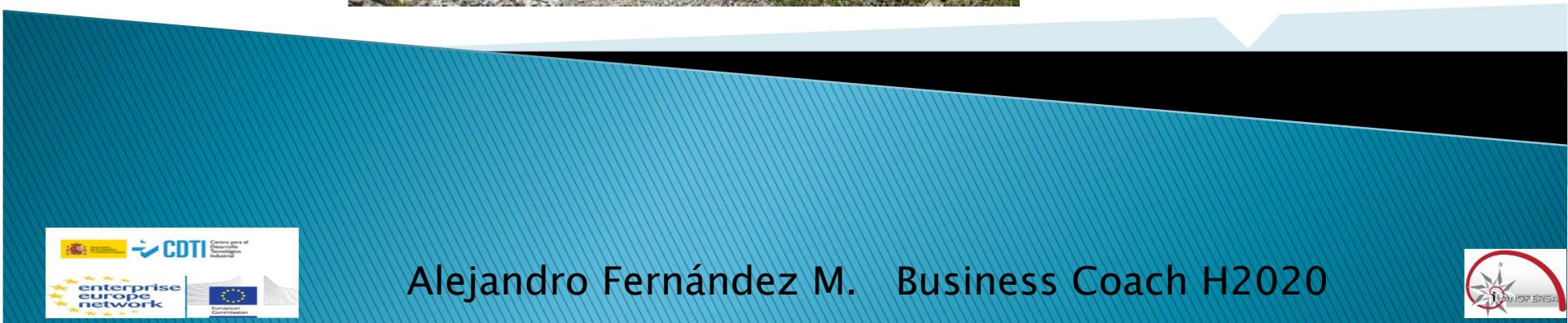
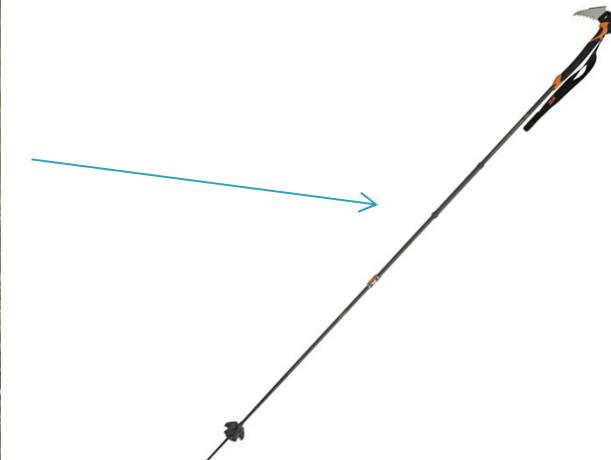
FASE I

FASE II

Alejandro Fernández M. Business Coach H2020



el Business Coach os acompaña y ayuda
como parte del equipo

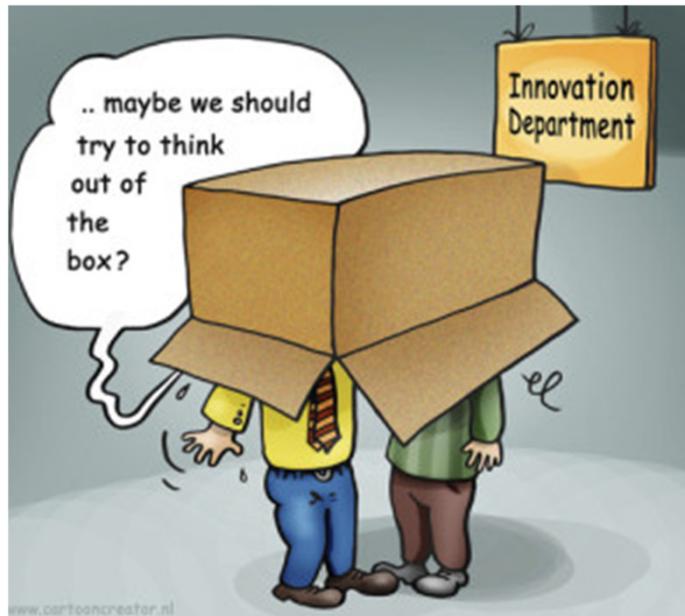


Alejandro Fernández M. Business Coach H2020



En ocasiones, un punto de vista externo nos ayuda a ampliar nuestra perspectiva.

Pensar para diferenciarnos

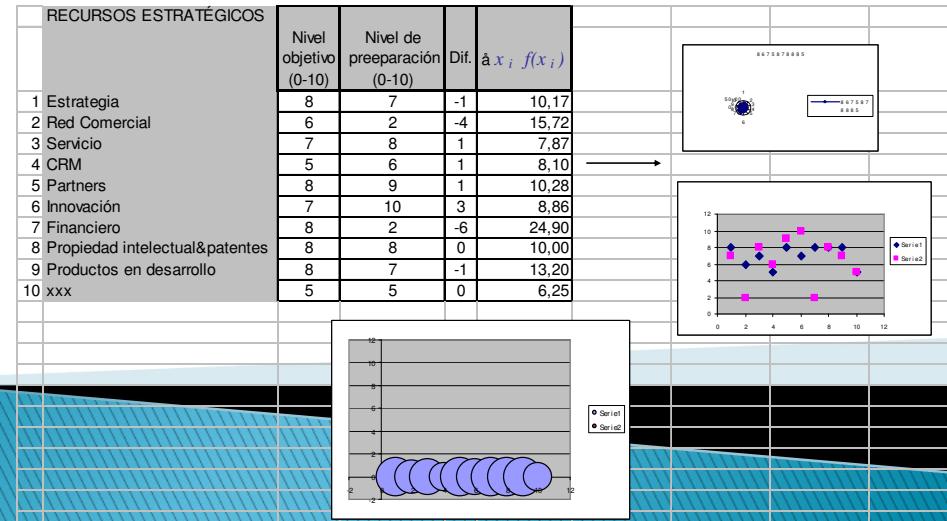
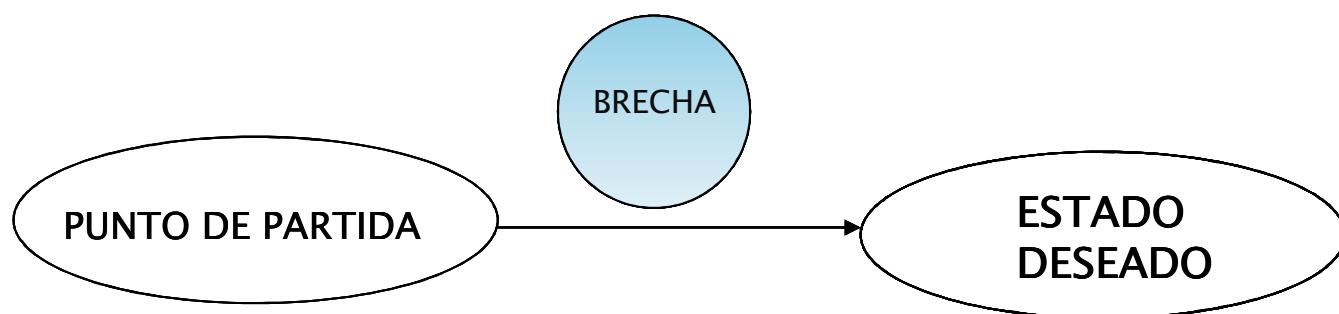


Fuente:<https://static2.emaze.com/wp-content/uploads/2015/02/thinkoutofthebox.png>

Alejandro Fernández M. Business Coach H2020

Datos cuantitativos de tu organización para tomar decisiones estratégicas de alto valor para el desarrollo del negocio

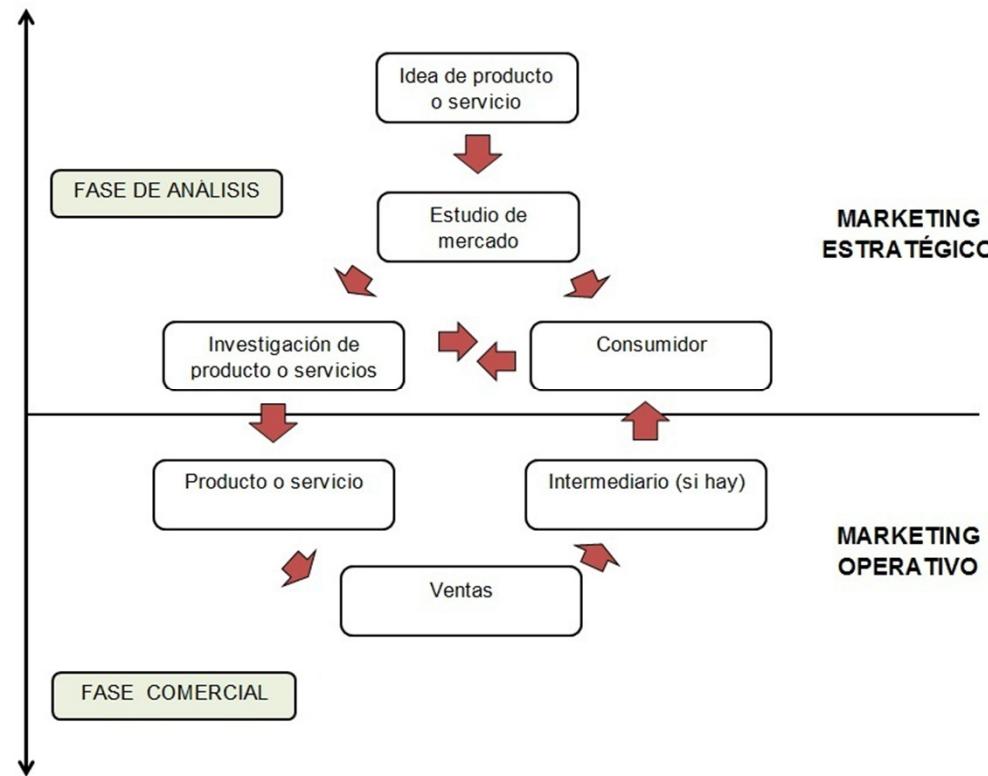




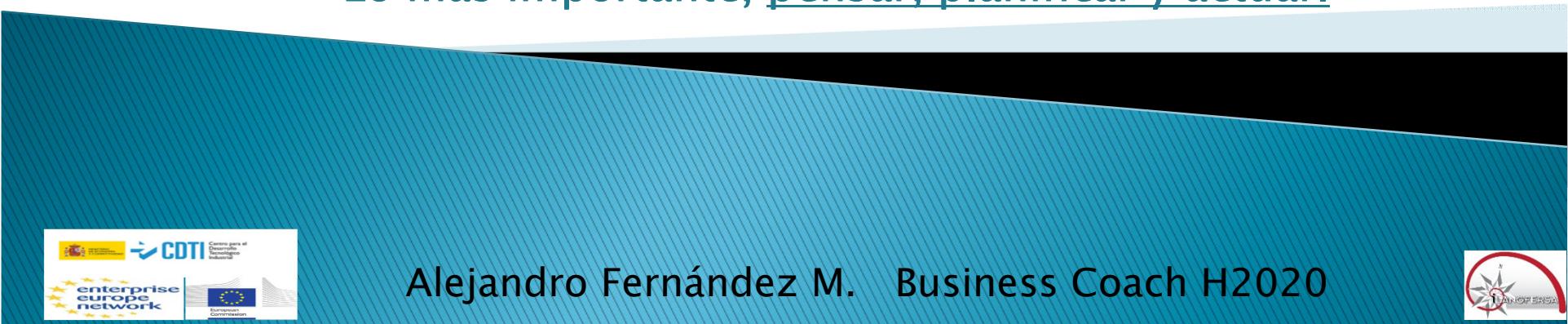
En los negocios, todo futuro requiere un pronóstico.

Existe incertidumbre

La confianza de la personas que hacen el pronóstico y toma decisiones, depende de la calidad de la información contenida en los datos.



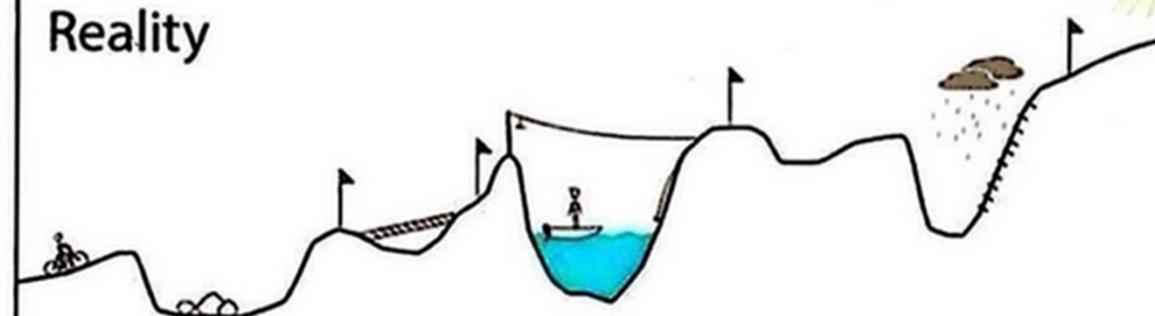
La métrica (KPIs) es esencial, la experimentación, crucial.
Lo más importante, pensar, planificar y actuar.



Your plan

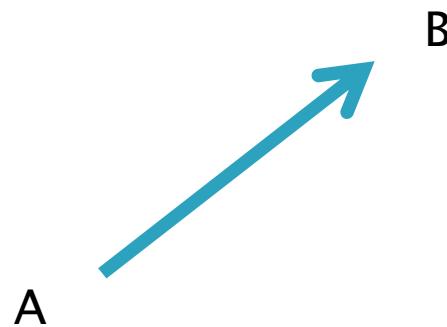


Reality

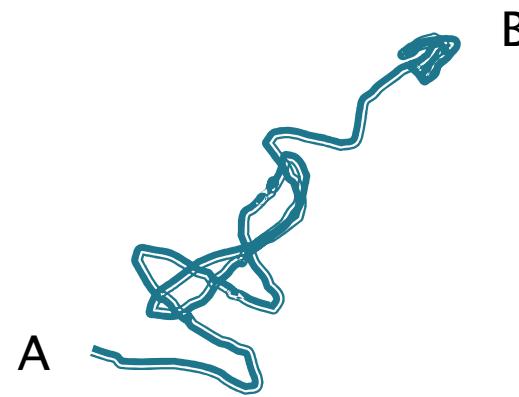


El acompañamiento en el proceso, aporta ventajas

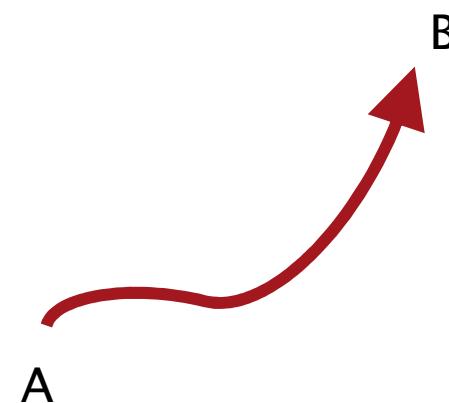
Nuestro Business Plan



El Business



Con un poco de
ayuda y suerte



-Yo te ayudo, tu estás al
mando y mantienes el
control.

Muchas gracias



Alejandro Fernández M. Business Coach H2020

