

“El universo premia a los audaces”

Josepe García se ha convertido en la principal referencia en el mundo del coaching en cuanto a cómo montar un negocio con éxito. Coach Coactivo y miembro del Top Ten Coaching Spain, su programa “Vivir del Coaching” se ha convertido en el número uno en castellano a nivel mundial

Es cierto que muy pocos coaches acaban viviendo muy bien de esta profesión? Y si es así, ¿a qué crees que es debido? Tristemente he de decirte que es así. Muy pocos llegan, muy pocos. Y es una pena porque para mí los coaches cambiamos el mundo. Pero sin clientes no cambias nada. Y el mundo hoy nos está necesitando, tanto las empresas como las personas de a pie. Y mercado hay a espuertas...

Entonces, ¿qué está ocurriendo?

Pues que los coaches se han formado en las escuelas para ser coaches, no para ser emprendedores. No concebíamos a un coach que se ponga a hacer coaching sin haber entrenado y formado seriamente. De hecho, todos le hemos echado cientos de horas de estudio, de preparación, energía, cuestionamiento de nosotros mismos, trabajo interior, dinero, para poder ser coaches. Pero, ¿y emprender? Es una profesión en sí, con sus reglas de juego, que hay que conocer y entrenar muy seriamente si de verdad queremos vivir de nuestra pasión y sueño. Porque sino, uno sale de una escuela al mercado directamente, y es como si te sueltan en medio de la selva con un taparrabos y un corta-uñas.... Las posibilidades de salir adelante bien son escasísimas. Pero es normal. Por ejemplo, en las escuelas de coaching de EEUU preparar a los coaches a la vez para emprender y metodológicamente es fundamental.

Cuál es tu historia y cómo has llegado tan lejos...

Sentí una llamada al descubrir el coaching. Corría el año 2003 y acababa de montar mi empresa de formación “Excellence Research Institute”. Aunque era un recién llegado, lo que sí sabía era emprender, porque llevaba haciéndolo desde 1993 que es cuando monté mi primera empresa. Y recuerdo perfectamente el “acojone” cuando tuve que salir al mercado pese a mi experiencia, porque no sabía que cobrar, temía no hacerlo bien, estaba jugando con la vida de las personas, y sentía muchísima responsabilidad. Juraría que hubiera preferido que no me llamaran. Menos mal que todo esto se me pasó pronto, porque decidí no pensar mucho y ponerme en acción. Y ya desde el 2003 di beneficios, y hasta hoy. En los últimos 4 años he multiplicado mi facturación por 4, y llegué a mis primeros 50.000 € con el coaching en el año 2008. Y en el 2006 me planteé como podía ayudar a la profesión, porque me daba mucha rabia conocer a maravillosos coaches que se quedaban por el camino o malvivían de algo tan maravilloso. Y me dije: ¿por qué no les cuento cómo se hace para tener clientes



y calidad de vida emprendiendo con éxito? Esto nadie lo hacía y existía un tremendo vacío. Así que modelé todo el sistema y puse esas fórmulas de éxito en el programa “Vivir del Coaching”. Y hasta hoy... aunque actualmente hago muchas otras cosas, como formar en entrenamiento de alto impacto a través de otro programa nº 1 mundial, “Maestro de Maestros”, entre otros proyectos.

¿Cuáles son las barreras de entrada para que cueste tanto llegar?

Esa vocecilla que pretende dejarnos donde estamos en pro de la seguridad y que nos genera: miedo a no conseguirlo, a no ser suficientemente buenos, al éxito y a sus consecuencias, a exponernos y ser visibles, al ridículo y al qué dirán... Una de las cosas que hay que tener claras es que vas a exponerte siempre, pues hay que innovar, crecer, crear... y eso pasa por esta a la vista del ojo crítico de los otros. Debemos ser impermeables a eso. Por eso nuestros programas son vivenciales, para cambiar por dentro desde la acción y salir del área de confort para convertirnos en la persona que estamos llamados a ser, trascendiendo los miedos.

Cuatro claves prácticas para vivir muy bien del coaching.

Especialízate o estás muerto. Debes encontrar un nicho de mercado muy específico. Lo contrario es firmar tu sentencia. Saber en qué eres único, en que te diferencias de los demás. Esto lo que permite es que no exista la competencia, y no entrar por ejemplo en guerras de precios (es bochornoso cómo coaches que no conocen las reglas del juego están tirando las tarifas y menoscabando la profesión Nuestra profesión cambia vidas. Trabajar en red y generar sinergias, saber usar los contactos inteligentemente. Y vender, querer y saber vender. No esperes ingresos recurrentes y buenos si no sabes de marketing. Los milagros no existen. Lo que genera ingresos a una actividad es el marketing y la venta.

Un consejo para aquellos que se están lanzando, se quieren lanzar o ya se han lanzado...

Si es su sueño forma parte de su misión y su pasión, ¡adelante! Haz lo que tengas que hacer, y paga los precios necesarios, pero comprométete con tu objetivo de verdad. El universo premia a los audaces. Entrenate, júntate con otros que te inspiren, modela... y disfruta del camino. Estoy convencido que hoy existimos porque nos tocaba jugar un papel para cambiar las cosas, y tenemos esa obligación moral: saber vivir haciendo los que nos apasiona, inspirando a otros y ayudando a crear un mundo mejor. ■