



Asociación
Iberoamericana de
Coaches Comerciales

AICC

**CÓDIGO
DEONTOLÓGICO**

CÓDIGO DEONTOLÓGICO AICC

La Asociación Iberoamericana de Coaches Comerciales AICC, a fin de garantizar la calidad de sus Coaches asociados y el buen nombre del Coaching en todo el mundo, presenta su código deontológico, el mismo al que está sujeto todo Coach avalado por la AICC y cuyo incumplimiento será objeto de sanciones que pueden llegar hasta la expulsión del Coach de la asociación.

Antes que una serie de normas de conducta y procederes, éste código pretende inspirar al Coach Comercial AICC y elevar su vida y profesionalismo. Algunos de sus apartes han sido inspirados en el código de respetadas asociaciones de Coaches como la AIC y la ICF, así como de la organización Coaching Madrid.

La Asociación cuenta con un Comité Ético que se convocará cada vez que sea necesario, a fin de esclarecer y dar trámite a las quejas de los clientes del Coaching Comercial AICC y de cualquier situación que tenga relación con la aplicabilidad de éste código.

Por su puesto, debe aclararse que éste código no pretende sustituir o complementar a las leyes que rigen los territorios donde se esté practicando el Coaching Comercial de la AICC.

AICC

GENERALIDADES

Son principios y valores de un Coach Comercial AICC:

- El Coach Comercial AICC ofrece sus servicios de Coaching dentro de los límites de sus capacidades, teniendo en cuenta su formación y experiencia profesional.
- Un Coach Comercial AICC basa toda su actividad profesional en el siguiente principio de desarrollo humano: *“Resultados Extraordinarios, sólo son alcanzados por personas que están viviendo su vida de manera extraordinaria”*. Haciendo este principio parte de su propia filosofía de vida.

**CÓDIGO
DEONTOLÓGICO**



AICC

CÓDIGO DEONTOLÓGICO

- Un Coach Comercial AICC, reconoce al Coaching como una profesión y procura en todo momento que personas y entidades le reconozcan y valoren como tal.
- Un Coach Comercial acepta y hace suyos los supuestos fundamentales de la PNL (Programación Neurolingüística), entre otros los siguientes:
 - Toda persona tiene los recursos que necesita.
 - La auténtica comprensión sólo surge con la experiencia.
 - Es imposible no comunicarse.
 - El cambio produce cambios.
 - En cualquier situación, la gente normalmente escogerá la opción que considere más adecuada.
 - Todo comportamiento tiene una intención positiva.
 - El mapa no es el territorio.
 - La gente, ni está rota, ni necesita ser enmendada.
- El Coach Comercial AICC se reconoce como un experto en acompañar y procura que su cliente sea un experto en sí mismo. Por lo tanto, El Coach evita fomentar cualquier tipo de dependencia.
- El Coach Comercial AICC evita juicios, proyecciones personales, consejos explícitos o implícitos dentro de un proceso de Coaching.
- El Coach Comercial AICC respeta el pensamiento, creencias, puntos de vista y opiniones de su cliente, entendiéndole como un ser único dotado de sus propias experiencias de vida y necesidades.
- El Coach Comercial AICC, busca que su cliente acepte que existe una mejor versión de sí mismo para todo rol y área fundamental de su vida y procura que él acceda a ésta, de manera ecológica y sostenible.
- El Coach Comercial AICC es un administrador de sus circunstancias y promueve esta habilidad en sus clientes.
- El Coach Comercial AICC procura únicamente el logro de

objetivos dignos de elogio e imitación, evita toda acción cuyo resultado dañe en algún grado a otra persona o entidad.

- Al tratarse de objetivos comerciales, el Coach Comercial AICC centra su acompañamiento en el desarrollo del ser humano que es su cliente y en las habilidades que él requiere para desempeñarse de manera superior en el campo comercial. No formula estrategias comerciales ni de mercadeo, no cuestiona las técnicas de ventas de sus clientes, ni interviene en la planeación estratégica o en las políticas de las compañías que lo contratan, salvo que exista un contrato de consultoría u otra índole que le obligue a ello.
- El Coach Comercial AICC actúa de manera íntegra y responsable en todas las áreas de su vida, es claro y sincero con sus clientes, garantizando la confidencialidad de todos sus procesos.
 - Si existiera conflicto de intereses, el Coach Comercial AICC se abstendrá de realizar cualquier contratación. Salvo que dicho conflicto sea conocido por las partes y se tome una decisión con consentimiento de las mismas.
 - El Coach Comercial acepta, reconoce y aprecia los aportes que sus clientes, colegas y otros profesionales hacen para su vida y ejercicio profesional.
- El Coach Comercial AICC, esta sujeto a las leyes de su país y a las del país o región en donde desarrolle su actividad, trata a las personas dignamente, respetando sus derechos e independencia; es respetuoso de la cultura, el pensar y el sentir de las sociedades; es buen ciudadano y en todo sentido una persona de bien.

NORMAS AICC:

La AICC reconoce y respalda la labor profesional del Coach Comercial que, además de estar fundamentado en los principios y valores anteriores, cumple cabalmente las siguientes normas:

1. Confianza: A fin de proteger el ejercicio profesional del Coaching y reconociendo que ésta actividad gira alrededor de la confianza que el Coach y su Coachee (cliente del Coach) establezcan...

AICC



AICC

CÓDIGO DEONTOLÓGICO

- El Coach procurará por todo medio disponible conservar y fortalecer la confianza a él otorgada por su cliente.
- El Coach solo aceptará remuneración por su trabajo cuando él, de acuerdo a su formación y experiencia, se sienta en condiciones de realizar el proceso de Coaching solicitado.
- El Coach toma para sí el principio fundamental de la verdad y actuará de conformidad a éste en lo relacionado a su experiencia, formación profesional y capacidades, así como en cualquier afirmación que haga con referencia a una persona o entidad.
- El Coach demostrará ser un eterno aprendiz y procurará estar al tanto de las nuevas tendencias y normatividad de su disciplina.
 - El Coach comercial jamás iniciará un proceso de Coaching con una persona que se encuentre en un tratamiento Psiquiátrico o psicoterapéutico o de salud mental en general, salvo consentimiento escrito del profesional de la salud que trata a su cliente. Ante la sospecha de enfermedad o trastorno mental, el Coach suspenderá el proceso de Coaching y solicitará a su cliente que consulte a un profesional en salud mental.
- Al contratar sus servicios como Coach en una entidad, organización o empresa, el Coach presentará su hoja de vida, incluyendo experiencias acordes a la actividad encomendada, con todos sus soportes y datos que faciliten la verificación de la información. Esta información también deberá ser entregada a un particular, si este lo exige.
- El Coach Comercial es conocedor de sus propios problemas personales y profesionales, se obliga a que ellos no afecten un proceso de Coaching y busca apoyo profesional si lo requiere. Si es necesario, el Coach Comercial AICC, se apoyará en su asociación para que ella encuentre a un Coach que le remplace ante sus clientes (si ellos están de acuerdo).
- El Coach Comercial AICC se impide a si mismo formar a otros Coaches si no ha recibido entrenamiento para ello por la AICC.

AICC

**CÓDIGO
DEONTOLÓGICO**

- El Coach Comercial, no se implica sexualmente con sus clientes actuales.
- El Coach conserva confidencial toda la información producto de un proceso de Coaching, salvo autorización escrita de su cliente o solicitud de la ley.
- En el evento en que un proceso de Coaching se vea interrumpido, el Coach comercial ofrecerá alternativas de solución al respecto.
- Pensando en el bien general, el Coach comercial informará a las autoridades si un cliente está dañando o poniendo en peligro a otra persona o grupo. Sin perjuicio de su integridad personal, el Coach le comunicará esta decisión a su cliente.

2. Respeto al cliente

- El Coach Comercial valora y trata con dignidad y respeto a todos sus clientes.
- El Coach Comercial Informará a sus clientes, antes de su primera sesión remunerada, los detalles del proceso de Coaching, especialmente los aspectos económicos y compromisos de las partes.
- El Coach Comercial Reconoce la individualidad de sus clientes, sus creencias, valores, opiniones. Jamás impone a ellos sus propios pensamientos, creencias, valores u opiniones.
- El Coach Comercial no referencia a sus clientes con otras personas salvo autorización expresa de los mismos.
- El Coach Comercial Respeto los acuerdos establecidos con sus clientes, cumpliéndolos cabalmente.
- El Coach Comercial se abstiene de hacer otra clase de negocios, asociaciones o acuerdos comerciales con su cliente, mientras exista un proceso de Coaching en desarrollo. No solicita préstamos a sus clientes ni los otorga, no recomienda a personas o entidades con estos fines.

3. Respeto Profesional

- El Coach vela por el buen nombre del Coaching en donde quiera que se encuentre.
- Respetar el ejercicio profesional de cualquier otra persona, especialmente el de otros Coaches. Jamás interfiere o participa del proceso iniciado por otro Coach, hasta que no se dé por terminado.
- El Coach no asegurará resultados de un proceso de Coaching que no este en condiciones de garantizar.

4. La profesión del Coaching

Para cada proceso de Coaching, el Coach y el cliente firmarán un acuerdo que contemple al menos: los honorarios pactados y forma de pago, los compromisos del Coach, los compromisos del Coachee, el número de sesiones y duración, el lugar de realización y la modalidad de cada sesión.

5. Confidencialidad

- El Coach no solicita información privada a sus clientes, salvo que sea necesaria para el proceso de Coaching. Respetar la intimidad y vida privada de sus clientes y toma las debidas medidas para garantizar la confidencialidad de la información proporcionada por el Coachee.
- En actividades de Coaching Comercial, el Coach no solicitará información de ventas, presupuestos, estados financieros, socios, etc, salvo que ella sea estrictamente necesaria.
- Siempre que el cliente conserve su anonimato, el Coach puede utilizar información relativa a clientes, en espacios públicos, en escritos o en materiales de formación.
- Cuando lo consideren apropiado, los Coaches pueden cooperar con otros profesionales en beneficio de su cliente, y siempre con su autorización expresa.
- Siempre el Coach Comercial evaluará si existe conflicto de intereses frente a una solicitud de trabajo, buscando proteger

AICC

**CÓDIGO
DEONTOLÓGICO**

fundamentalmente al beneficiario de la solicitud y a otros clientes.

- Salvo que exista acuerdo escrito que lo impida, un Coach comercial podrá trabajar para las empresas que su cliente considere competidoras, siempre y cuando sean garantizadas las reservas y confidencialidades del caso. En el evento de divulgar información estratégica de sus clientes, el Coach Comercial quedará sujeto al rigor de la ley que para esos fines sea aplicable y su condición de miembro de la AICC será cancelada de inmediato.

6. Honorarios

- Los honorarios de un Coach Comercial AICC serán fijados por el Coach según su formación, experiencia y parecer.
 - El Coach debe estipular con claridad los honorarios acordados en el documento de acuerdo que dé origen al proceso de Coaching. En todo caso los honorarios deberán ser informados antes de la primera sesión de Coaching remunerada.
 - El Coach informa a su cliente si deberá hacer o no inversiones adicionales a los honorarios del Coach.
 - La relación Coach – Coachee terminará por lo general al finalizar el proceso acordado.
- El Coach Comercial está obligado a reintegrar los valores que correspondan a servicios acordados pero no ejecutados. Si el cliente finaliza el acuerdo anticipadamente o evita las sesiones que den cumplimiento a lo acordado, habiendo el Coach cumplido con lo pactado, el cliente no tendrá derecho a recuperar los honorarios pactados y pagados.

7. Formación de Coaching

- Los Coaches facilitadores de la AICC velarán por el espíritu y el cumplimiento de éste código y lo representarán donde se encuentren.
- El Coach Facilitará el material necesario para el aprendizaje.

AICC

**CÓDIGO
DEONTOLÓGICO**

- Se asegura de que sus estudiantes conozcan éste Código Ético.
- Comunica a la Asociación su conocimiento del incumplimiento de éste código por parte otro Coach Comercial AICC.
- El Coach Vela por el cumplimiento de las prácticas y formación académica necesarias para otorgar la Certificación AICC.
- Garantiza que sus estudiantes tengan los mismos derechos de un cliente en su relación de Coach – Coachee.

8. Investigación y Publicación

- Todo proyecto de investigación realizado por un Coach Comercial de la AICC deberá contar con los elementos propios de la investigación científica, si pretenden ser publicados. Si la investigación gira en torno de objetivos comerciales y de mercadeo, se sugiere sujetarse al código ético CCI/ESOMAR.
 - Para publicar cualquier investigación, el Coach obtendrá la autorización de todas las partes implicadas.
 - El Coach podrá obtener el respaldo de la AICC en sus proyectos de investigación, previa consulta y procedimientos.
- La información publicada deberá ser fiel a los resultados del proceso investigativo.

Este Código ha sido revisado por última vez el 01 de noviembre de 2013 y permanecerá vigente hasta su próxima revisión y publicación.

ANDRÉS R. BENAVIDES
Coach Presidente AICC