El coaching, entonces, abre ventanas para averiguar nuevos conceptos, nuevos [sistemas](http://www.monografias.com/trabajos11/teosis/teosis.shtml) [integrales](http://www.monografias.com/trabajos14/camposvectoriales/camposvectoriales.shtml), [técnicas](http://www.monografias.com/trabajos6/juti/juti.shtml), herramientas y nuevas tecnologías de [gestión](http://www.monografias.com/trabajos15/sistemas-control/sistemas-control.shtml) empresarial que se centran en:

1. Un estilo particular y diferenciado del coach con algunas características especificas de su liderazgo que resultan novedosas para el desarrollo de lideres en la [administración](http://www.monografias.com/trabajos36/administracion-y-gerencia/administracion-y-gerencia.shtml) de las empresas.
2. Una [metodología](http://www.monografias.com/trabajos11/metods/metods.shtml) de [planificación](http://www.monografias.com/trabajos34/planificacion/planificacion.shtml) continua en el [tiempo](http://www.monografias.com/trabajos901/evolucion-historica-concepciones-tiempo/evolucion-historica-concepciones-tiempo.shtml) más mediato, en [estrategias](http://www.monografias.com/trabajos11/henrym/henrym.shtml) y tácticas que apuntan siempre hacia una mayor visión empresarial.

**5 CONCEPTOS CLAVES DE COACHING**

1. **OBSERVAR: Observamos para reflejar, para asegurar que ha entendido: la emoción, el cuerpo, el lenguaje.**
2. **PREGUNTAR: El tipo de pregunta que se hace son preguntas abiertas y preguntas cerradas (si/no).**
3. **ESCUCHAR: Escuchar para la explicación, para el futuro, para acordar y para separar hechos de opiniones.**
4. **FEEDBACK: Es una opinión y, como tal, no es la “verdad absoluta”, una opinión consensuada no la hace verdad, sigue siendo una opinión.**
5. **LLEGAR A UN ACUERDO: Que desea alcanzar el coachee, que objetivos o metas desea lograr, quien debe estar involucrado para el éxito, cual es el plazo del objetivo.**