

Modelo de competências essenciais da ICF 2025



Julho de 2025

Documentos preparados por:

Thomas Tkach, diretor-assistente de pesquisa acadêmica
Alli Lake, diretora de iniciativas estratégicas, ICF Coaching Education
Carrie Abner, vice-presidente de ICF Credentials and Standards
Pete Etchells, diretor de iniciativas estratégicas, ICF Credentials and Standards
Joel DiGirolamo, vice-presidente de pesquisa e ciência de dados

Baseado em relatórios preparados por:

Brittany Crawford, PhD
Gavan O'Shea, PhD
Vanessa C. T. Nguyen, PhD
Human Resources Research Organization (HumRRO)

Traduzido com o apoio de Camila Bonavito Gazire, PCC, ACTC; Francesca Smith, PCC;
e Luciana Garcia.

Atualização do modelo de competências essenciais da ICF

Resumo

O principal objetivo ao realizar a análise de trabalho de coaching de 2025 é entender como a prática de coaching pode ter evoluído desde a última análise de trabalho em 2019. O intuito era identificar quaisquer novas competências que agora são essenciais para os coaches, determinar quais talvez não sejam mais relevantes e revisar as atuais, se necessário. As atualizações ao modelo de competências essenciais de coaching da ICF foram realizadas por meio de métodos rigorosos e comprovados para avaliar como o conhecimento, as aptidões e outras características (KAOs, na sigla em inglês) do coaching tinham mudado.

A análise de trabalho de 14 meses empregou diversos métodos, como revisões da literatura, grupos focais, análises de tarefas e de conhecimento, aptidões e outras características (KAOs, na sigla em inglês), pesquisas e uma revisão do modelo de competências atual. Essas abordagens foram projetadas para (a) identificar mudanças na profissão de coaching desde a última atualização em 2019 e (b) determinar como essas mudanças poderiam orientar atualizações ao modelo de competências da ICF.

Embora nenhuma competência principal tenha sido introduzida, foram acrescentadas cinco subcompetências, e foram feitas revisões em onze subcompetências. Além disso, a definição de uma competência foi atualizada.

NT: Na tradução, a designação “o cliente” não pressupõe gênero.

Modelo de competências essenciais da ICF 2025

A. Fundamentos

1. Demonstra a prática ética

Definição: Compreende e aplica de forma consistente a ética e os padrões de coaching

- 1.01. Demonstra integridade pessoal e honestidade nas interações com clientes, patrocinadores e partes interessadas relevantes
- 1.02. É sensível à identidade, ambiente, experiências, valores e crenças dos clientes
- 1.03. Usa linguagem apropriada e respeitosa com clientes, patrocinadores e partes interessadas relevantes
- 1.04. Obedece ao Código de Ética da ICF e defende os Valores Fundamentais da ICF
- 1.05. Mantém a confidencialidade das informações dos clientes segundo contratos com as partes interessadas e as leis pertinentes
- 1.06. Mantém as distinções entre coaching, consultoria, psicoterapia e outras profissões de apoio
- 1.07. Encaminha os clientes a outros profissionais de apoio, conforme a necessidade

2. Incorpora a mentalidade de coaching

Definição: Envolve-se em aprendizado e desenvolvimento pessoal e profissional contínuos como coach. Trabalha com supervisores de coaching ou coaches mentores conforme a necessidade. Desenvolve e mantém uma mentalidade aberta, curiosa, flexível e focada no cliente

- 2.01. Reconhece que os clientes são responsáveis por suas próprias escolhas
- 2.02. Envolve-se em aprendizado e desenvolvimento contínuos como coach, inclusive mantendo-se a par das melhores práticas atuais de coaching e do uso de tecnologia

- 2.03. Desenvolve uma prática reflexiva contínua para aprimorar a própria prática de coaching
- 2.04. Permanece consciente e aberto à influência de vieses, do contexto e da cultura sobre si mesmo e sobre os outros
- 2.05. Usa o autoconhecimento e a própria intuição em benefício dos clientes
- 2.06. Desenvolve e mantém a capacidade de gerenciar as próprias emoções
- 2.07. Mantém o bem-estar emocional, físico e mental na preparação para cada sessão, bem como durante e depois de cada uma
- 2.08. Procura ajuda externa quando necessário
- 2.09. Cultiva uma atitude de abertura e curiosidade em relação a si mesmo, o cliente e o processo de coaching
- 2.10. Permanece consciente quanto à influência dos seus pensamentos e comportamentos sobre o cliente e sobre outros

B. Cocriação do relacionamento

3. Estabelece e mantém acordos

Definição: Estabelece parceria com o cliente e as partes interessadas relevantes para criar acordos claros sobre relacionamento, processo, planos e objetivos de coaching. Estabelece acordos para o compromisso geral de coaching, bem como para cada sessão de coaching.

- 3.01. Descreve sua filosofia de coaching e define de modo claro o que é e o que não é o coaching para clientes potenciais e partes interessadas
- 3.02. Chega a um acordo sobre o que é e o que não é apropriado no relacionamento, o que está e o que não está sendo oferecido, e as responsabilidades do cliente e das partes interessadas relevantes, incluindo o compromisso de trabalhar em direção aos objetivos de coaching

3.03. Chega a um acordo sobre as diretrizes e parâmetros específicos do relacionamento de coaching, como logística, honorários, programação, duração, rescisão, confidencialidade e inclusão de outros

3.04. Estabelece parceria com o cliente e as partes interessadas relevantes para definir um plano geral de coaching e objetivos.

3.05. Estabelece parceria com o cliente para determinar a compatibilidade entre coach e cliente

3.06. Estabelece parceria com o cliente para identificar ou reconfirmar o que o cliente deseja alcançar na sessão

3.07. Estabelece parceria com o cliente para definir o que o cliente acredita que precisa abordar ou resolver para alcançar o que deseja na sessão

3.08. Estabelece parceria com o cliente para definir ou reconfirmar medidas de sucesso para o que o cliente deseja alcançar com o compromisso de coaching ou a cada sessão

3.09. Estabelece parceria com o cliente para a gestão do tempo e o foco da sessão

3.10. Continua o coaching na direção do resultado desejado pelo cliente, a menos que este indique outra direção

3.11. Estabelece parceria com o cliente para encerrar o relacionamento de coaching de uma maneira que respeite o cliente e a experiência de coaching

3.12. Rediscute o acordo de coaching quando necessário para garantir que a abordagem de coaching esteja atendendo às necessidades do cliente

4. Cultiva confiança e segurança

Definição: Estabelece parceria com o cliente para criar um ambiente seguro e de apoio que permita ao cliente se expressar livremente. Mantém um relacionamento de respeito e confiança mútuos.

4.01. Procura entender o cliente em seu contexto, o que pode incluir sua identidade, ambiente, experiências, valores e crenças

4.02. Demonstra respeito pela identidade, percepções, estilo e linguagem do cliente e adapta sua prática de coaching ao cliente

4.03. Reconhece e respeita os talentos, os insights e o trabalho únicos do cliente no processo de coaching

4.04. Demonstra apoio, empatia e interesse pelo cliente

4.05. Reconhece e apoia a expressão de sentimentos, percepções, preocupações, crenças e ideias do cliente

4.06. Demonstra abertura e transparência como uma maneira de demonstrar vulnerabilidade e criar confiança junto ao cliente

5. Mantém presença

Definição: Está plenamente consciente e presente com o cliente, empregando um estilo franco, flexível, equilibrado e confiante

5.01. Permanece focado, atento, empático, receptivo e responsivo ao cliente

5.02. Demonstra curiosidade durante o processo de coaching

5.03. Permanece consciente quanto ao que está emergindo para si e para o cliente no momento presente

5.04. Gerencia as próprias emoções para permanecer presente com o cliente

5.05. Demonstra confiança em trabalhar com as emoções fortes do cliente durante o processo de coaching

5.06. Fica à vontade em trabalhar em um espaço de não saber

5.07. Cria ou permite espaço para silêncio, pausa ou reflexão

Comunicação eficaz

6. Escuta ativamente

Definição: Concentra-se no que o cliente está e não está dizendo para entender plenamente o que está sendo comunicado, no contexto dos sistemas do cliente e para apoiar a autoexpressão do cliente

6.01. Considera contexto, identidade, ambiente, experiências, valores e crenças do cliente para aprimorar a compreensão do que o cliente está comunicando

6.02. Reflete, parafraseia ou resume o que o cliente está comunicando para assegurar clareza e compreensão

6.03. Reconhece e indaga quando houver mais por trás do que o cliente está comunicando

6.04. Percebe, reconhece e explora as emoções, mudanças de energia, pistas não verbais ou outros comportamentos do cliente

6.05. Integra as palavras, o tom de voz e a linguagem corporal do cliente para detectar o significado completo do que ele está comunicando

6.06. Observa tendências nos comportamentos e emoções do cliente ao longo das sessões para discernir temas e padrões

7. Evoca conscientização

Definição: Facilita insights e aprendizado do cliente usando ferramentas e técnicas como questionamento poderoso, silêncio, metáfora ou analogia

7.01. Considera a experiência do cliente ao decidir o que pode ser mais útil.

7.02. Desafia o cliente como uma maneira de evocar conscientização ou insight

7.03. Faz perguntas sobre o cliente, como sobre sua maneira de pensar, valores, necessidades, anseios e crenças

7.04. Faz perguntas que ajudam o cliente a explorar além do pensamento atual

7.05. Convida o cliente a compartilhar mais sobre sua experiência no momento

- 7.06. Percebe o que está funcionando para aprimorar o progresso do cliente
- 7.07. Ajusta a abordagem de coaching em resposta às necessidades do cliente
- 7.08. Ajuda o cliente a identificar fatores que influenciam os padrões atuais e futuros de comportamento, pensamento ou emoção
- 7.09. Convida o cliente a gerar ideias sobre como pode avançar e o que está disposto ou é capaz de fazer
- 7.10. Apoiar o cliente na reformulação de seus pontos de vista.
- 7.11. Sem apego, compartilha observações, conhecimento e sentimentos que têm o potencial de gerar novos insights para o cliente

Cultivo do aprendizado e crescimento

8. Facilita o crescimento do cliente

Definição: Estabelece parceria com o cliente para transformar aprendizados e insights em ação. Promove a autonomia do cliente no processo de coaching.

- 8.01. Trabalha com o cliente para integrar a nova conscientização, os insights ou o aprendizado em sua visão de mundo e seus comportamentos
- 8.02. Estabelece parceria com o cliente para elaborar objetivos, ações e medidas de responsabilização que integram e expandem novos aprendizados
- 8.03. Reconhece e apoia a autonomia do cliente na elaboração de objetivos, ações e métodos de responsabilização
- 8.04. Apoiar o cliente na identificação de potenciais resultados ou aprendizados resultantes das ações identificadas
- 8.05. Convida o cliente a considerar como avançar, incluindo recursos, apoio e possíveis barreiras
- 8.06. Estabelece parceria com o cliente para resumir aprendizados e insights durante ou entre as sessões

8.07. Estabelece parceria com o cliente para integrar o aprendizado e sustentar o progresso ao longo de todo o compromisso de coaching

8.08. Reconhece o progresso e os sucessos do cliente

8.09. Estabelece parceria com o cliente para encerrar a sessão

Anexo A: Glossário de termos do modelo de competências essenciais da ICF

Abordagem de coaching: Os métodos e técnicas específicos usados por um coach para facilitar o crescimento e desenvolvimento do cliente.

Acordo: Um documento formal firmado entre um coach da ICF e o(s) cliente(s)/patrocinador(es) que descreve os termos, expectativas e condições de seu relacionamento de coaching. Normalmente, ele inclui detalhes como os objetivos do coaching, a duração e a frequência das sessões, políticas de confidencialidade, condições de pagamento, políticas de cancelamento, bem como as responsabilidades do coach e do cliente.

Ambiente: O entorno físico e social que afeta as experiências e decisões de um cliente.

Analogia: Uma comparação entre duas coisas que destaca as semelhanças entre elas, geralmente para explicar ou esclarecer um conceito, processo ou situação.

Autonomia: A capacidade do cliente de tomar decisões independentes e agir com base nos próprios valores e crenças.

Bem-estar: O estado emocional e psicológico de saúde e felicidade geral de uma pessoa, abrangendo resiliência, emoções positivas e enfrentamento eficaz dos desafios da vida.

Cliente: O indivíduo, a equipe ou o membro do grupo que está recebendo o coaching; o coach que está recebendo coaching, mentoria ou supervisão; ou o coach em treinamento.

Coach mentor: Um coach experiente que oferece um processo de aprendizagem colaborativa (mentoria de coaching) por meio do qual outro coach recebe feedback com base em sessões de coaching observadas ou gravadas, a fim de aprimorar seu estilo e habilidades únicos de coaching em harmonia com o modelo de competências essenciais da ICF.

Compromisso de coaching: A interação estruturada entre um coach da ICF e o(s) cliente(s)/patrocinador(es). Esse compromisso abrange todo o processo de coaching, inclusive a avaliação inicial, a definição de objetivo, as sessões de coaching regulares, o acompanhamento de progresso e a avaliação dos resultados.

Confidencialidade: A proteção de qualquer informação obtida no relacionamento de coaching ou em decorrência dele, a menos que haja uma razão ou obrigação jurídica, uma ameaça de dano, ou um consentimento por escrito fornecido pelo cliente para divulgação.

Conhecimento: Informações ou habilidades adquiridas por meio de estudo, observação, prática ou experiência direta.

Contexto: A combinação única de circunstâncias, experiências, cultura, identidade, ambiente e visão de mundo que molda o modo como uma pessoa compreende a si mesma, os outros e o mundo.

Crenças: Convicções pessoais, suposições e interpretações que moldam como um cliente vê a si mesmo, os outros e o mundo.

Cultura: Os valores, crenças, linguagem, comunicação, normas e práticas de um grupo que ajudam a defini-lo como uma coletividade e que influenciam o comportamento e a tomada de decisões.

Desafios: Intervenções instigantes do coach para desconstruir padrões habituais, pressupostos ou narrativas do cliente.

Emoção forte do cliente: Intensas reações emocionais ou experiências expressas pelo cliente durante uma sessão de coaching.

Empatia: A capacidade de compreender e compartilhar os sentimentos de outra pessoa.

Equilibrado: Ser estável e centrado, geralmente se referindo à capacidade de um coach de se manter calmo e concentrado durante as sessões.

Estabelecer parceria (com): Coach e cliente trabalhando colaborativamente para um objetivo em comum, centrado no cliente, que apoia, incentiva e respeita a autonomia do cliente no processo de coaching.

Estilo: O modo único como um coach interage com clientes e realiza as sessões.

Experiências: Os eventos e as interações que moldam as percepções, crenças e comportamentos de um cliente.

Filosofia de coaching: A teoria, as crenças e os princípios subjacentes que orientam a prática de um coach e suas interações com os clientes.

Gerenciar as próprias emoções: A capacidade de reconhecer, entender e lidar com as reações emocionais de modo saudável e intencional.

Identidade: O senso de individualidade do cliente, que inclui os próprios valores, crenças, contexto cultural, papéis, vivências, personalidade e o modo de se ver e de se definir no mundo.

Insights: Novos entendimentos ou percepções que surgem durante o processo de coaching, resultando em crescimento pessoal.

Linguagem corporal: Comunicação não verbal por meio de gestos, expressões faciais e postura, que pode ajudar a fornecer insights sobre os sentimentos e atitudes de um cliente.

Medida de sucesso: Critérios usados para avaliar a eficácia e os resultados do processo de coaching.

Metáfora: Uma figura de linguagem na qual uma coisa é descrita como outra, criando uma comparação implícita. No coaching, metáforas são usadas para ajudar os clientes a entender suas experiências, sentimentos ou situações relacionando-os com conceitos mais familiares ou vívidos.

Mudanças de energia: Mudanças nos níveis de energia emocional ou física do cliente, que podem afetar seu compromisso e progresso no coaching.

Observações: O ato de notar e interpretar comportamentos e padrões nas ações e interações de um cliente.

Parte interessada: Uma pessoa, geralmente dentro de uma organização, com um interesse no progresso do cliente por meio do coaching.

Patrocinador: A entidade (inclusive seus representantes) ou pessoa que está pagando e/ou providenciando ou definindo os serviços de coaching a serem prestados. Isso inclui os que têm responsabilidade parental sobre menores de idade.

Percepções: O modo como o cliente interpreta e entende suas experiências e seu entorno.

Prática reflexiva: O processo de autoanálise e de aprendizagem a partir das próprias experiências a fim de melhorar as habilidades e a eficácia do coaching.

Presença: A capacidade do coach de estar totalmente atento e interessado no cliente durante as sessões.

Profissões de apoio: Áreas como orientação, terapia e serviço social que oferecem auxílio e apoio às pessoas, às vezes coincidindo com práticas de coaching.

Progresso: O avanço ou melhoria nos objetivos e desenvolvimento de um cliente por meio do processo de coaching.

Questionamento poderoso: O uso de perguntas instigantes para estimular o raciocínio e a reflexão mais profundos nos clientes.

Reformulação de pontos de vista: Ajudar o cliente a ver uma situação, crença ou experiência de um jeito novo, para que possa enxergar um novo significado, um insight ou possibilidades.

Relacionamento de coaching: Uma relação estabelecida pelo coach da ICF e o(s) cliente(s)/patrocinador(es) sob um acordo ou contrato que define as responsabilidades e as expectativas de cada parte.

Responsabilização: A responsabilidade de cumprir os compromissos e ações acordados durante o processo de coaching.

Sem apego: A prática de atuar no processo de coaching sem estar excessivamente dedicado a resultados específicos, permitindo flexibilidade e abertura.

Sessão: Um período de tempo em que o coach e o cliente têm uma conversa de coaching.

Sistemas do cliente: A rede de relacionamentos e ambientes que influenciam a vida e as decisões do cliente.

Sucesso: O alcance de objetivos e resultados positivos por meio do processo de coaching.

Supervisor de coach (supervisor de coaching): Um coach experiente que conduz um diálogo de reflexão e um processo colaborativo com um coach (ou grupo de coaches) para desenvolvimento e aprendizado pessoal, profissional e ético.

Tecnologia: Ferramentas, plataformas e sistemas usados pelos coaches para aprimorar o processo de coaching. Pode incluir plataformas digitais de coaching, aplicativos de autocoaching, ferramentas de videoconferência e sistemas de IA que facilitam o acompanhamento dos objetivos, a comunicação e o monitoramento do progresso.

Valor ou valores: Os princípios e padrões que guiam o comportamento e a tomada de decisões de uma pessoa.

Viés: Uma diferença na percepção, interpretação ou julgamento — moldada por crenças, valores, preferências e suposições culturais internalizados — que pode resultar em uma inclinação a favor ou contra uma ideia, objeto, grupo ou indivíduo.

Visão de mundo: A perspectiva geral a partir da qual uma pessoa vê e interpreta o mundo, influenciando suas crenças, valores e ações.

Anexo B:

Tabela de comparação entre o modelo de competências essenciais da ICF 2019 e as atualizações de 2025

Competências essenciais originais	Competências essenciais atualizadas
1. Demonstra a prática ética	1. Demonstra a prática ética
Definição: Compreende e aplica de forma consistente a ética e os padrões de coaching	Definição: Compreende e aplica de forma consistente a ética e os padrões de coaching
1.01 Demonstra integridade pessoal e honestidade nas interações com clientes, patrocinadores e partes interessadas relevantes	1.01 Demonstra integridade pessoal e honestidade nas interações com clientes, patrocinadores e partes interessadas relevantes
1.02. É sensível à identidade, ambiente, experiências, valores e crenças dos clientes	1.02. É sensível à identidade, ambiente, experiências, valores e crenças dos clientes
1.03. Usa linguagem apropriada e respeitosa com clientes, patrocinadores e partes interessadas relevantes	1.03. Usa linguagem apropriada e respeitosa com clientes, patrocinadores e partes interessadas relevantes
1.04. Obedece ao Código de Ética e defende os Valores Fundamentais da ICF	1.04. Obedece ao Código de Ética da ICF e defende os Valores Fundamentais da ICF
1.05. Mantém a confidencialidade das informações do cliente segundo contratos com as partes interessadas e as leis pertinentes	1.05. Mantém a confidencialidade das informações dos clientes segundo contratos com as partes interessadas e as leis pertinentes
1.06. Compreende e respeita as distinções entre coaching, consultoria, psicoterapia e outras profissões de apoio	1.06. Mantém as distinções entre coaching, consultoria, psicoterapia e outras profissões de apoio
1.07. Encaminha os clientes a outros profissionais de apoio, conforme apropriado	1.07. Encaminha os clientes a outros profissionais de apoio, conforme a necessidade

2. Incorpora a mentalidade de coaching	2. Incorpora a mentalidade de coaching
Definição: Desenvolve e mantém uma mentalidade aberta, curiosa, flexível e focada no cliente	Definição: Envolve-se em aprendizado e desenvolvimento pessoal e profissional contínuos como coach. Trabalha com supervisores de coaching ou coaches mentores conforme a necessidade. Desenvolve e mantém uma mentalidade aberta, curiosa, flexível e focada no cliente
2.01. Reconhece que os clientes são responsáveis por suas próprias escolhas	2.01. Reconhece que os clientes são responsáveis por suas próprias escolhas
2.02. Envolve-se em aprendizado e desenvolvimento contínuos como coach	2.02. Envolve-se em aprendizado e desenvolvimento contínuos como coach, inclusive mantendo-se a par das melhores práticas atuais de coaching e do uso de tecnologia
2.03. Desenvolve uma prática reflexiva contínua para aprimorar a própria prática de coaching	2.03. Desenvolve uma prática reflexiva contínua para aprimorar a própria prática de coaching
2.04. Permanece consciente e aberto à influência do contexto e da cultura sobre si mesmo e nos outros	2.04. Permanece consciente e aberto à influência de vieses , do contexto e da cultura sobre si mesmo e sobre os outros
2.05. Usa o auto-conhecimento e a própria intuição em benefício dos clientes	2.05. Usa o autoconhecimento e a própria intuição em benefício dos clientes
2.06. Desenvolve e mantém a capacidade de administrar as próprias emoções	2.06. Desenvolve e mantém a capacidade de gerenciar as próprias emoções
2.07. Prepara-se mental e emocionalmente para as sessões	2.07. Mantém o bem-estar emocional, físico e mental na preparação para cada sessão, bem como durante e depois de cada uma
2.08. Procura ajuda externa quando necessário	2.08. Procura ajuda externa quando necessário
-	2.09. Cultiva uma atitude de abertura e curiosidade em relação a si mesmo, o cliente e o processo de coaching
-	2.10. Permanece consciente quanto à influência dos seus pensamentos e comportamentos sobre o cliente e sobre outros

3. Estabelece e mantém acordos	3. Estabelece e mantém acordos
Definição: Estabelece parceria com o cliente e as partes interessadas relevantes para criar acordos claros sobre relacionamento, processo, planos e metas de coaching. Estabelece acordos para o processo geral de coaching, bem como para cada sessão de coaching.	Definição: Estabelece parceria com o cliente e as partes interessadas relevantes para criar acordos claros sobre relacionamento, processo, planos e objetivos de coaching. Estabelece acordos para o compromisso geral de coaching, bem como para cada sessão de coaching.
3.01. Explica o que é e não é o coaching e descreve o processo para o cliente e as partes interessadas relevantes	3.01. Descreve sua filosofia de coaching e define de modo claro o que é e o que não é o coaching para clientes potenciais e partes interessadas
3.02. Chega a um acordo sobre o que é e o que não é apropriado no relacionamento, o que é e o que não está sendo oferecido e as responsabilidades do cliente e das partes interessadas relevantes	3.02. Chega a um acordo sobre o que é e o que não é apropriado no relacionamento, o que está e o que não está sendo oferecido, e as responsabilidades do cliente e das partes interessadas relevantes, incluindo o compromisso de trabalhar em direção aos objetivos de coaching
3.03. Chega a um acordo sobre as diretrizes e parâmetros específicos do relacionamento de coaching, como logística, honorários, programação, duração, rescisão, confidencialidade e inclusão de outros	3.03. Chega a um acordo sobre as diretrizes e parâmetros específicos do relacionamento de coaching, como logística, honorários, programação, duração, rescisão, confidencialidade e inclusão de outros
3.04. Em parceria com cliente e partes interessadas relevantes estabelece um plano geral de coaching e metas.	3.04. Estabelece parceria com o cliente e as partes interessadas relevantes para definir um plano geral de coaching e objetivos.
3.05. Estabelece parceria com o cliente para determinar a compatibilidade entre coach e cliente	3.05. Estabelece parceria com o cliente para determinar a compatibilidade entre coach e cliente
3.06. Estabelece parceria com o cliente para identificar ou reconfirmar o que o cliente deseja realizar na sessão	3.06. Estabelece parceria com o cliente para identificar ou reconfirmar o que o cliente deseja alcançar na sessão

3.07. Estabelece parceria com o cliente para definição do que o cliente acredita que precisa abordar ou resolver para alcançar o que deseja realizar na sessão	3.07. Estabelece parceria com o cliente para definir o que o cliente acredita que precisa abordar ou resolver para alcançar o que deseja na sessão
3.08. Estabelece parceria com o cliente para definir ou reconfirmar medidas de sucesso para o que o cliente deseja realizar no contrato de coaching, ou na sessão	3.08. Estabelece parceria com o cliente para definir ou reconfirmar medidas de sucesso para o que o cliente deseja alcançar com o compromisso de coaching ou a cada sessão
3.09. Estabelece parceria com o cliente na gestão do tempo e foco da sessão	3.09. Estabelece parceria com o cliente para a gestão do tempo e o foco da sessão
3.10. Continua o coaching na direção do resultado desejado pelo cliente, a menos que este indique outra direção	3.10. Continua o coaching na direção do resultado desejado pelo cliente, a menos que este indique outra direção
3.11. Estabelece parceria com o cliente para encerrar o relacionamento de coaching de uma maneira que honre a experiência	3.11. Estabelece parceria com o cliente para encerrar o relacionamento de coaching de uma maneira que respeite o cliente e a experiência de coaching
-	3.12. Rediscute o acordo de coaching quando necessário para garantir que a abordagem de coaching esteja atendendo às necessidades do cliente
4. Cultiva confiança e segurança	4. Cultiva confiança e segurança
Definição: Estabelece parceria com o cliente para criar um ambiente seguro e de apoio que permita ao cliente compartilhar o que sente, pensa e faz livremente. Mantém um relacionamento de respeito e confiança mútuos.	Definição: Estabelece parceria com o cliente para criar um ambiente seguro e de apoio que permita ao cliente se expressar livremente. Mantém um relacionamento de respeito e confiança mútuos.
4.01. Procura entender o cliente em seu contexto, o que pode incluir sua identidade, ambiente, experiências, valores e crenças	4.01. Procura entender o cliente em seu contexto, o que pode incluir sua identidade, ambiente, experiências, valores e crenças
4.02. Demonstra respeito pela identidade, percepções, estilo e linguagem do cliente e adapta o seu estilo e método de coaching ao cliente	4.02. Demonstra respeito pela identidade, percepções, estilo e linguagem do cliente e adapta sua prática de coaching ao cliente

4.03. Reconhece e respeita os talentos, as percepções e o trabalho únicos do cliente no processo de coaching	4.03. Reconhece e respeita os talentos, os insights e o trabalho únicos do cliente no processo de coaching
4.04. Mostra apoio, empatia e interesse pelo cliente	4.04. Demonstra apoio, empatia e interesse pelo cliente
4.05. Reconhece e apoia a expressão de sentimentos, percepções, preocupações, crenças e ideias do cliente	4.05. Reconhece e apoia a expressão de sentimentos, percepções, preocupações, crenças e ideias do cliente
4.06. Demonstra abertura e transparência como uma maneira de demonstrar vulnerabilidade e criar confiança junto ao cliente	4.06. Demonstra abertura e transparência como uma maneira de demonstrar vulnerabilidade e criar confiança junto ao cliente
5. Mantém presença	5. Mantém presença
Definição: Está plenamente consciente e presente com o cliente, empregando um estilo franco, flexível, equilibrado e confiante	Definição: Está plenamente consciente e presente com o cliente, empregando um estilo franco, flexível, equilibrado e confiante
5.01. Permanece focado, atento, empático, receptivo e responsivo ao cliente	5.01. Permanece focado, atento, empático, receptivo e responsivo ao cliente
5.02. Demonstra curiosidade durante o processo de coaching	5.02. Demonstra curiosidade durante o processo de coaching
-	5.03. Permanece consciente quanto ao que está emergindo para si e para o cliente no momento presente
5.03. Gerencia as próprias emoções para permanecer presente com o cliente	5.04 Gerencia as próprias emoções para permanecer presente com o cliente
5.04. Demonstra confiança em trabalhar com emoções fortes do cliente durante o processo de coaching	5.05 Demonstra confiança em trabalhar com as emoções fortes do cliente durante o processo de coaching
5.05. Fica à vontade em trabalhar em um espaço de não saber	5.06 Fica à vontade em trabalhar em um espaço de não saber
5.06. Cria ou permite espaço para silêncio, pausa ou reflexão	5.07 Cria ou permite espaço para silêncio, pausa ou reflexão

6. Escuta ativa	6. Escuta ativamente
Definição: Concentra-se no que o cliente está e não está dizendo para entender plenamente o que está sendo comunicado, no contexto e sistemas do cliente e para apoiar a auto expressão do cliente	Definição: Concentra-se no que o cliente está e não está dizendo para entender plenamente o que está sendo comunicado, no contexto dos sistemas do cliente e para apoiar a autoexpressão do cliente
6.01. Considera contexto, identidade, ambiente, experiências, valores e crenças do cliente para aprimorar a compreensão do que o cliente está comunicando	6.01. Considera contexto, identidade, ambiente, experiências, valores e crenças do cliente para aprimorar a compreensão do que o cliente está comunicando
6.02. Reflete, parafraseia ou resume o que o cliente comunicou para assegurar clareza e compreensão	6.02. Reflete, parafraseia ou resume o que o cliente está comunicando para assegurar clareza e compreensão
6.03. Reconhece e indaga quando houver mais por trás do que o cliente está comunicando	6.03. Reconhece e indaga quando houver mais por trás do que o cliente está comunicando
6.04. Nota, reconhece e explora as emoções, mudanças de energia, pistas não verbais ou outros comportamentos do cliente	6.04. Percebe, reconhece e explora as emoções, mudanças de energia, pistas não verbais ou outros comportamentos do cliente
6.05. Entende o significado do que está sendo comunicado, integrando palavras, tom de voz e linguagem corporal do cliente	6.05. Integra as palavras, o tom de voz e a linguagem corporal do cliente para detectar o significado completo do que ele está comunicando
6.06. Observa tendências nos comportamentos e emoções do cliente ao longo das sessões para discernir temas e padrões	6.06. Observa tendências nos comportamentos e emoções do cliente ao longo das sessões para discernir temas e padrões
7. Evoca conscientização	7. Evoca conscientização
Definição: Facilita descobertas e aprendizados do cliente usando ferramentas e técnicas como questionamento poderoso, silêncio, metáfora e analogia	Definição: Facilita insights e aprendizado do cliente usando ferramentas e técnicas como questionamento poderoso, silêncio, metáfora ou analogia

7.01. Considera a experiência do cliente para decisão de ferramentas e técnicas que podem ser mais úteis.	7.01. Considera a experiência do cliente ao decidir o que pode ser mais útil.
7.02. Desafia o cliente como uma maneira de provocar conscientização ou descobertas	7.02. Desafia o cliente como uma maneira de evocar conscientização ou insight
7.03. Faz perguntas sobre o cliente, sobre sua maneira de pensar, valores, necessidades, anseios e crenças	7.03. Faz perguntas sobre o cliente, como sobre sua maneira de pensar, valores, necessidades, anseios e crenças
7.04. Faz perguntas que ajudam o cliente a explorar além do pensamento atual	7.04. Faz perguntas que ajudam o cliente a explorar além do pensamento atual
7.05. Convida o cliente a compartilhar mais sobre sua experiência no momento	7.05. Convida o cliente a compartilhar mais sobre sua experiência no momento
7.06. Percebe e compartilha o que está funcionando para aprimorar o progresso do cliente	7.06. Percebe o que está funcionando para aprimorar o progresso do cliente
7.07. Ajusta a abordagem de coaching em resposta às necessidades do cliente	7.07. Ajusta a abordagem de coaching em resposta às necessidades do cliente
7.08. Ajuda o cliente a identificar fatores que influenciam os padrões atuais e futuros de comportamento, pensamento ou emoção	7.08. Ajuda o cliente a identificar fatores que influenciam os padrões atuais e futuros de comportamento, pensamento ou emoção
7.09. Convida o cliente a gerar ideias sobre como pode avançar e o que está disposto ou é capaz de fazer	7.09. Convida o cliente a gerar ideias sobre como pode avançar e o que está disposto ou é capaz de fazer
7.10. Apoia o cliente na reformulação de seus pontos de vista.	7.10. Apoia o cliente na reformulação de seus pontos de vista.
7.11. Sem apego, compartilha observações, ideias e sentimentos, que têm o potencial de criar novos aprendizados para o cliente	7.11. Sem apego, compartilha observações, conhecimento e sentimentos que têm o potencial de gerar novos insights para o cliente
8. Facilita o crescimento do cliente	8. Facilita o crescimento do cliente
Definição: Estabelece parceria com o cliente para transformar aprendizado e descobertas em ação. Promove a autonomia do cliente no processo de coaching.	Definição: Estabelece parceria com o cliente para transformar aprendizados e insights em ação. Promove a autonomia do cliente no processo de coaching.

8.01. Trabalha com o cliente para integrar nova conscientização, percepção ou aprendizado em sua visão de mundo e comportamentos	8.01. Trabalha com o cliente para integrar a nova conscientização, os insights ou o aprendizado em sua visão de mundo e seus comportamentos
8.02. Estabelece parceria com o cliente para projetar metas, ações e medidas de responsabilização que integram e expandem novos aprendizados	8.02. Estabelece parceria com o cliente para elaborar objetivos, ações e medidas de responsabilização que integram e expandem novos aprendizados
8.03. Reconhece e apoia a autonomia do cliente na concepção de metas, ações e métodos de responsabilização	8.03. Reconhece e apoia a autonomia do cliente na elaboração de objetivos, ações e métodos de responsabilização
8.04. Apoia o cliente na identificação de potenciais resultados ou aprendizados resultantes das ações identificadas	8.04. Apoia o cliente na identificação de potenciais resultados ou aprendizados resultantes das ações identificadas
8.05. Convida o cliente a considerar como avançar, incluindo recursos, apoio e possíveis barreiras	8.05. Convida o cliente a considerar como avançar, incluindo recursos, apoio e possíveis barreiras
8.06. Estabelece parceria com o cliente para resumir aprendizado e descobertas durante ou entre as sessões	8.06. Estabelece parceria com o cliente para resumir aprendizados e insights durante ou entre as sessões
-	8.07. Estabelece parceria com o cliente para integrar o aprendizado e sustentar o progresso ao longo de todo o compromisso de coaching
8.07. Celebra o progresso e os sucessos do cliente	8.08. Reconhece o progresso e os sucessos do cliente
8.08. Estabelece parceria com o cliente para fechar a sessão	8.09. Estabelece parceria com o cliente para encerrar a sessão

EMPOWERING THE WORLD THROUGH

COACHING.

