

Mayte Tortosa

CEO y fundadora de YUcoach



EE

“Contribuimos a que las empresas puedan sostener la productividad, a pesar de la crisis sanitaria”

Eloísa Lamata MADRID.

YUcoach es un servicio de desarrollo profesional 100% *online*, de alta gama con excelentes estándares de calidad de servicio de *coaching*. Mayte Tortosa, CEO y fundadora de la compañía, incide en que “es importante acompañar al empleado y a las organizaciones en los cambios que este nuevo escenario plantea para volver a una actividad más normalizada”.

Después de 23 años trabajando como directora de RRHH de grandes compañías internacionales, ¿cómo surge la necesidad de crear YUcoach?

En 2017 creé Idreal Coaching -que hoy continúa-, una marca de formación y *coaching* presencial muy

conectada con los objetivos de desarrollo sostenible. Nos dimos cuenta de que estábamos ofreciendo muy buen servicio en *coaching* profesional y quisimos hacerlo crecer, creando un negocio innovador, que llegara a todas las personas que quisieran desarrollarse profesionalmente. Descubrimos el gran potencial que podía aportar la tecnología a nuestro negocio e investigamos el efecto de la autoconsciencia sobre el avance del cliente en su proceso. Este es uno de los grandes diferenciales de YUcoach hoy en día: los

entregables que le dejamos al cliente en su espacio privado para que los use y le ayuden como palancas de cambio en su proceso de *coaching*. Vídeos, audios e informes sobre sus sesiones, que tienen una trazabilidad completa, pudiendo estar disponible para el cliente, incluso una vez finalizado el proceso. Además de que nuestro servicio es 100% *online*, pudiendo llegar a todas partes, algo fundamental en el contexto del Covid-19. Con nuestra metodología propia, los usuarios obtienen resultados tangibles que reportan al cliente

“Es importante acompañar al empleado y a las organizaciones en los cambios que este nuevo escenario plantea para volver a una actividad más normalizada”

te unos mejores estándares de calidad. Se trata de un servicio extra que va más allá del tradicional *coaching* presencial.

¿A quién van dirigidos sus servicios?

Los servicios de YUcoach van dirigidos a todo de tipo de profesionales, ya provengan de grandes empresas, pymes o microempresas o sean autónomos o emprendedores. En el caso de las empresas, éstas son las que invierten en el talento, contratando y esponsorizando el proceso para sus empleados, por lo que estos son el cliente final-usuario que recibe el servicio. Dentro de las organizaciones, nos dirigimos a todos los niveles, no solo a los ejecutivos, ya que el *coaching* es una herramienta necesaria para todos ellos no solo para la alta dirección.

Carrera: Licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid (UAM). Máster en Dirección de RRHH por el Centro de Negocios Garrigues y Máster en Coaching Profesional por la UAM.

Trayectoria: Más de 20 años de experiencia en el ámbito de la empresa y los RRHH, desempeñando cargos de responsabilidad hasta adentrarse en el mundo del emprendimiento.

A las empresas les ofrecemos una herramienta corporativa de desarrollo profesional personalizado y única para todos los empleados, porque en YUcoach todos nuestros *coaches* siguen la misma metodología con las ventajas que ello reporta para la compañía y sus profesionales, también a nivel de experiencia de empleado. En el segmento de los autónomos, pymes y emprendedores, los servicios de YUcoach son muy útiles para adquirir las herramientas para saber cómo mantenerse y superar la crisis sanitaria del Covid-19, cómo afrontar la transformación digital, o la reinvención del negocio, entre otros.

¿Qué metodología utilizan?

YUcoach nació *online*, no nos hemos reconvertido. Somos nativos digitales, todo nuestro método se orienta a que el usuario saque el máximo provecho del proceso de *coaching* a través de la tecnología integrada en el mismo, contando nuestra plataforma con todas las garantías de segu-

ridad para cumplir con los requisitos de nuestros clientes. Hemos creado nuestra propia metodología, estructurada y alineada con la Universidad Autónoma de Madrid, basada en el modelo *Grow (Goal, Reality, Options and Will)* y en el *coaching* humanista de esencia no directiva, lo que significa que nuestros *coaches* no transfieren su experiencia y conocimiento al usuario, sino que es él mismo quien lo descubre, desde su realidad con la ayuda del *coach*, definiendo los planes de acción que le permitan alcanzar su objetivo, siempre alineado con lo que la empresa espera de sus empleados. La International Non Directive Coaching Society, a la que pertenecemos junto a otras 35 empresas en todo el mundo, fomenta que los *coaches* trabajen desde la esencia de la no directividad.

¿Han experimentado un aumento de las consultas o de interesados en sus servicios como consecuencia de la pandemia y del incremento del teletrabajo?

La pandemia ha acelerado el proceso de transformación digital de muchas empresas, siendo el teletrabajo una de las claves para afrontar el nuevo escenario, pero, al mismo tiempo, una de las mayores preocupaciones. Es por ello que estamos viendo cómo muchas empresas están solicitando nuestros servicios para afrontar la situación de manera más eficaz, porque, a pesar de la crisis del Covid-19, se puede trabajar igual de bien, o incluso mejor, y nosotros ayudamos a sostener la productividad. Pensemos que en YUcoach acompañamos para trabajar sobre objetivos *smart* claros, con un canal de comunicación sólido y seguro y el cliente cuenta con toda la información *online*, incluyendo planes de acción, seguimiento y avances. Nuestros clientes van adecuando los objetivos a la nueva realidad y comprueban por sí mismos los avances hacia las metas sin perder el foco por la incertidumbre. Les ayudamos a afrontar todos los cambios que se producen a consecuencia de la pandemia.

¿Cuáles son sus objetivos en el corto-medio plazo?

Queremos reforzar nuestra cartera de grandes compañías, ofreciéndoles una herramienta corporativa homogénea de desarrollo profesional personalizado, estén en España o no. En este sentido, estamos valorando, en función de cómo se desarrolle la crisis del Covid-19, la internacionalización del negocio a corto-medio plazo, ya que muchos clientes nos están planteando servicios para sus sedes en Latinoamérica.