

PREGUNTAR PARA DIRIGIR



¿SABÍAS QUE...?

El coaching se asienta en las competencias de la inteligencia emocional. En estos términos, el **coach** (entrenador) contribuye a que el **coacheé** (cliente) identifique sus fortalezas y debilidades peculiares y las integre en sus aspiraciones personales y profesionales. El buen **coach** sabe transmitir su creencia en la posibilidad de desarrollar la capacidad de las personas y la consiguiente expectativa de que se puede mejorar. El considerable **impacto emocional positivo** del proceso de **coaching** se deriva fundamentalmente de la empatía y la relación que se establece entre ambos.

Goleman, D., Boyatzis, R., Mckee, A. (2002) afirman que en las empresas más sólidas y estables, la formación continua de los líderes constituye una auténtica **fortaleza cultural** y la verdadera **clave del éxito**. En una época como la nuestra en que las empresas tienen cada vez más dificultades para conservar a sus empleados más prometedores, aquellas que posibilitan el desarrollo de las personas son las que suscitan mayor fidelidad. Aunque el coaching no apele a los "beneficios", acaba consiguiéndolos de un modo sorprendentemente indirecto.

DURACIÓN

El curso se distribuye en **100 horas** y está dividido en **80 presenciales** (10 módulos de 8 horas cada uno) y **20 on-line tutorizadas** por los facilitadores que imparten los talleres presenciales y que además incluirá material teórico. Lleva asociado la certificación por parte de la Asociación Española de Coaching (**ASESCO**)

METODOLOGÍA

Realmente **vivencial** al facilitar situaciones de aprendizaje y desarrollo desde la propia experiencia, apoyando con explicaciones teóricas y una práctica constante de los contenidos y herramientas propuestas. Esta fórmula garantiza un aprendizaje significativo que en grupo resulta muy gratificante y enriquecedor.

BENEFICIOS

- Ayuda a aprender el arte de saber preguntar y escuchar
- Potencia la motivación de logro para que los empleados puedan conseguir objetivos
- Aumenta la competencia de liderazgo y la gestión de equipos
- Desarrolla el potencial emocional de cada persona para que pueda conseguir las metas prefijadas
- Ayuda a percibir los obstáculos como una oportunidad de crecimiento para desarrollar las potencialidades y talentos de los empleados
- Desarrolla la capacidad de confianza y la integridad



PREGUNTAR PARA DIRIGIR

OBJETIVOS ESPECÍFICOS



El proceso de coaching

- Iniciación a la teoría y práctica básica del Coaching
- Aprender lo que es el coaching y su utilidad
- Saber distinguir entre las distintas formas de hacer coaching
- Aprender las fases de un proceso de coaching
- Desarrollar la fijación de metas y un plan de acción para conseguir las
- Profundizar en herramientas eficaces para consecución de metas y superación de obstáculos
- Aprender a manejar las herramientas de la PNL al servicio del coaching con emociones
- Elaboración de un plan personal para desarrollar de forma rentable los conocimientos adquiridos

La relación

- Aprender actitudes fundamentales para establecer una relación saludable entre coach y coachee
- Desarrollar destrezas fundamentales: escucha activa, asertividad y expresión de emociones
- Aprender a dar feedback y afrontar críticas
- Aprender a desarrollar la autonomía y capacidad de decisión del trabajador

Destrezas emocionales

- Aprender las destrezas emocionales imprescindibles para un coaching de calidad y eficacia
- Saber cómo recoger la información emocional para establecimiento de metas y su consecución
- Aprender a desarrollar herramientas básicas para el trabajar con emociones

Nº	MÓDULO	Duración
1	Objetivos y Tipos del coaching	8 hrs
2	Actitudes Básicas del Coach	8 hrs
3	Habilidades de relación saludable	8 hrs
4	Identificación de Metas y Estrategias de Intervención	8 hrs
5	Coaching Ejecutivo	8 hrs
6, 7 y 8	Destrezas emocionales y Coaching	24 hrs
9	Emociones de Agrado y Coaching	8 hrs
10	Coaching y PNL	8 hrs
	Horas on-line tutorizadas	20 hrs

PREGUNTAR PARA DIRIGIR

MÓDULO 1. OBJETIVOS Y TIPOS DE COACHING	MÓDULO 2. ACTITUDES BÁSICAS DEL COACH
<ul style="list-style-type: none">• Perspectiva del Coaching hoy. El Coach y el Coachee• En qué consiste el Coaching. Qué no es el coaching. Tipos de coaching (personal y ejecutivo)• El Coaching como proceso y sus etapas básicas	<ul style="list-style-type: none">• Empatía: aprender a entender otras posturas• Aceptación incondicional: conseguir diferenciar entre personas, actos y consecuencias• Autenticidad: mostrarse de manera natural antes, durante y después del proceso de coaching
MÓDULO 3. HABILIDADES DE RELACIÓN SALUDABLE	MÓDULO 4. IDENTIFICACIÓN DE METAS Y ESTRATEGIAS DE INTERVENCIÓN
<ul style="list-style-type: none">• Escucha activa: una boca y dos oídos• Asertividad: límites necesarios para crecer• Expresión de emociones• Dar feedback: comunicación de espejo• Comunicación No Verbal: importancia de lo que no se dice y se expresa	<ul style="list-style-type: none">• La primera entrevista o Entrevista de Encuadre• Identificación de dónde está el cliente: la concreción. Definición de META• Cómo recoger la información emocional para establecer metas• Establecimiento de metas alineadas con valores y necesidades
MÓDULO 5. COACHING EJECUTIVO	MÓDULO 6, 7 y 8. DESTREZAS EMOCIONALES Y COACHING
<ul style="list-style-type: none">• Inteligencia Emocional en la empresa• Competencias Emocionales en el día a día• Evaluación y feedback 360º• Coaching y liderazgo: aprender a dirigir sin mandar• Coaching y equipos: aprender a funcionar confiando en las capacidades de cada trabajador y asumiendo el compromiso de grupo	<ul style="list-style-type: none">• Aprender a identificar nuestras emociones y las de los demás• Aprender destrezas emocionales imprescindibles para un coaching de calidad y con eficacia• Aprender de forma básica a obtener la información emocional para el establecimiento y consecución de metas• El proceso Emocional Básico
MÓDULO 9. EMOCIONES DE AGRADO Y COACHING	MÓDULO 10. COACHING Y PNL
<ul style="list-style-type: none">• Observar las emociones agradables en Coaching• El humor como estrategia de relación en general y en el coaching• Estrategias de afrontamiento de problemas a través del optimismo• La improvisación y el juego: creatividad• Interés, una emoción agradable• Motivación, el motor de nuestras actitudes	<ul style="list-style-type: none">• Aprender los presupuestos del la PNL aplicados al Coaching• Trabajar con Creencias. Limitadoras y potenciadoras• Aplicación del Metamodelo del lenguaje al Coaching• Manejar <i>el rapport</i> como elemento de mejora de las relaciones humanas



Coaching **N**-Acción



CONTACTA CON NOSOTROS:
C/ Plaza de los Mostenses, 13 4ª Planta
Oficina 42. 28015 Madrid.
Tfno y Fax: **91 559 12 90**
www.n-accion.es

