



**Curso de
Técnico Superior en Coaching Ejecutivo
y Empresarial**



Dirigido por:

José Miguel Gil Coto

**Director de Programas Formativos de COANCO
Psicólogo y
Coach Profesional Certificado**



**Presidente de ASESICO,
Asociación Española de Coaching**

COANCO:

Es una empresa especializada en la Formación en Coaching, así como en la realización de Procesos de Coaching profesionales.



Nuestros tutores son Coach Profesionales Certificados por la Asociación Española de Coaching, "ASESCO" que compaginan su actividad profesional con la formación.

Nuestro valor añadido:

Somos conscientes cada vez más de la importancia de la formación a distancia, lo que no impide que **cada uno de los alumnos de nuestros programas de formación a distancia reciban dentro de su formación una Sesión de Coaching telefónico por un coach profesional certificado** para que puedan **experimentar en primera persona como se hace una sesión de coaching profesional**, y aprender a realizarlas de forma práctica, de la mano de un profesional

Futuro Profesional:

Nuestros alumnos podrán incorporarse a nuestra bolsa de trabajo interno para el desempeño profesional futuro del coaching.

Certificación:

Programa formativo certificado por COANCO.

Detalles:

Duración: 300 horas.

Incluye:

- Material didáctico: Manual teórico "Experto en Coaching", cuaderno de ejercicios, CD ROM "Experto en Coaching"
- Titulación.
- Gastos de envío.
- **Una sesión de coaching práctica y profesional, que el alumno recibirá por un Coach Profesional para acompañarle a lograr sus objetivos.**

Precio: 250 € (Gastos de envío incluidos)

Forma de pago: ingreso bancario o transferencia.

Descripción:

Formación específica en coaching encaminada a adquirir los conocimientos fundamentales del coaching para formarse y empezar a adentrarse en la práctica del coaching.

A quién va dirigido:

Este curso está orientado a **cualquier persona o profesional que desee adquirir los conocimientos de esta poderosa herramienta de gestión que es el coaching**. De forma muy especial está dirigido a profesores, psicólogos, pedagogos, responsables de Recursos Humanos, gestores de grupos y, en general, cualquier profesional o estudiante que desee adquirir conocimientos profesionales a éste efecto.

Objetivos

Adquirir los conocimientos fundamentales que rigen y son efectivos en un proceso de coaching.

Facilitar a través de la práctica del coaching una mejor práctica profesional en el entorno personal y laboral, al mismo tiempo que se facilita el desarrollo de los objetivos de índole personal del alumno.

Introducirse en la práctica del coaching como un espacio de construcción de sentido personal y profesional.

La sesión práctica de coaching que recibe el alumno va orientada a remarcar los conocimientos adquiridos, así como a facilitar que el alumno se plantee y desarrolle un plan de acción para conseguir sus objetivos.

Materiales:

Los materiales son **de tipo monográfico, de sencilla lectura y de carácter eminentemente práctico**. La metodología a seguir se basa en ir leyendo el manual teórico así como ir visionando las distintas lecciones que presenta el CD-ROM Multimedia, a la vez que se realizan las distintas prácticas que se adjuntan en el Cuaderno de Ejercicios.

Para su evaluación, el alumno/a deberá hacernos llegar el Cuaderno de Ejercicios que se envía con el material. La titulación será remitida al alumno/a por correo, una vez se haya comprobado el nivel de satisfacción previsto (60% de total de las respuestas).

Tutorías:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- **Sesión de Coaching por teléfono:** Cuando estime oportuno el alumno llamará para solicitar y concertar la sesión de coaching profesional que incluye el curso de forma práctica, y que se realiza telefónicamente, previo acuerdo entre el tutor y el alumno/a

El **plazo de realización del curso es de 6 meses** a contar desde la fecha de recepción de los materiales del curso. Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), **el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.**

Salidas profesionales

COANCO es una empresa especializada en formación y en procesos de coaching. Nuestros alumnos tendrán la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de trabajo para poder desarrollar prácticas y la posibilidad de la incorporación al mercado laboral o a la propia empresa.



Temario

MÓDULO I. INTRODUCCIÓN AL COACHING

TEMA 1. ¿QUÉ ES EL COACHING?

El cambio, la crisis y la construcción de la identidad

Concepto de coaching

Etimología del coaching

Influencias del coaching

Diferencias del coaching con otras prácticas

Corrientes actuales de coaching

TEMA 2. IMPORTANCIA DEL COACHING

¿Por qué es importante el coaching?

Principios y valores

Tipos de coaching

Beneficios de un coaching eficaz

Mitos sobre coaching

TEMA 3. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING I

Introducción: los elementos claves para el éxito

Motivación

Autoestima

Autoconfianza

TEMA 4. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING II

Responsabilidad y compromiso

Acción

Creatividad

Contenido y proceso

Posición “meta”

Duelo y cambio

TEMA 5. ÉTICA Y COACHING

Liderazgo, poder y ética

Confidencialidad del Proceso

Ética y Deontología del coach

Código Deontológico del Coach

Código Ético

MÓDULO II. EL PROCESO DE COACHING

TEMA 6. COACHING, CAMBIO Y APRENDIZAJE

La superación de los bloqueos

El deseo de avanzar

Coaching y aprendizaje

Factores que afectan al proceso de aprendizaje

Niveles de aprendizaje

TEMA 7. EL PROCESO DE COACHING: ASPECTOS GENERALES

Coaching ¿herramienta o proceso?

Motivación en el proceso

La voluntad como requisito del inicio del proceso

Riesgos del proceso de coaching

TEMA 8. HABILIDADES RELACIONADAS CON EL PROCESO

Introducción

Escucha

Empatía

Mayéutica e influencia

La capacidad diagnóstica

TEMA 9. FASES EN EL PROCESO DE COACHING

Primera fase: establecer la relación de coaching

Segunda fase: planificación de la acción

Tercera fase: ciclo de coaching

Cuarta Fase: evaluación y seguimiento

Una sesión inicial de coaching

TEMA 10. EVALUACIÓN I

¿Por qué es necesaria la evaluación?

Beneficios de los programas de evaluación de coaching

Factores que pueden interferir en la evaluación

¿Cómo evaluar?

Herramientas de medida para la evaluación de resultados

TEMA 11. EVALUACIÓN II

El final de la evaluación

Evaluación externa

Sesiones de evaluación continua

Tipos de perfiles

Cuestionario para evaluar a un coach

MÓDULO III. COACH Y COACHEE**TEMA 12. EL COACH**

La figura del coach

Tipos de coach

Papel del coach en el proceso de coaching ejecutivo

TEMA 13. COMPETENCIAS DEL COACH

Competencias clave y actuación del coach

Las características del coach efectivo para el desarrollo de competencias

Dos competencias clave para el desarrollo de una empresa liberadora

TEMA 14. LA PREPARACIÓN DE UN BUEN COACH

Preparación técnica: formación y experiencia empresarial

Errores más comunes del coach

Capacitación para conducir las sesiones de coaching

TEMA 15. LA FIGURA DEL COACHEE

La figura del coachee

Características del destinatario del coaching

La capacidad para recibir el coaching

La autoconciencia del cliente

MÓDULO IV. COACHING EJECUTIVO Y EMPRESARIAL

TEMA 16. MODELOS ORGANIZATIVOS EMPRESARIALES

Coaching y empresa

La importancia de las organizaciones

Aproximación conceptual a la organización

Tipos de organizaciones

La estructura

TEMA 17. LA HUMANIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

Cambio y desarrollo en la organización

Resistencia al cambio organizacional

El coach como agente de cambio

Impactos derivados de la introducción de una cultura de coaching

Profesionales con vocación de persona

TEMA 18. INTRODUCCIÓN AL COACHING EJECUTIVO

Principios de coaching ejecutivo

La empresa y el coach

Coaching ejecutivo: un contrato de tres miembros

El proceso de coaching ejecutivo

Perspectivas de futuro

TEMA 19. COACHING Y COMPETENCIAS PROFESIONALES

Aspectos fundamentales de las competencias

Adquisición y desarrollo de competencias

Competencias profesionales

Competencias del coaching directivo

Gestión de competencias

TEMA 20. COACHING Y GESTIÓN DEL TALENTO

El talento

Gestión del talento

Dimensiones del talento

Atraer y retener a personas con talento

MÓDULO V. COACHING Y LIDERAZGO

TEMA 21. LIDERAZGO EMPRESARIAL

Liderazgo

Enfoques centrados en el líder

Teorías situacionales o de contingencia

Estilos de liderazgo

El papel del líder

TEMA 22. COACHING Y LIDERAZGO EN LA EMPRESA

El coaching como ayuda a la formación del liderazgo

El coaching como estilo de liderazgo

El coach como líder y formador de líderes

El líder como coach

TEMA 23. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Coaching de relaciones

Grupo vs. Equipo

Gestión de grupos y equipos

Recursos humanos y coaching

TEMA 24. GESTIÓN DE RELACIONES

Team Building

Técnicas para mejorar el funcionamiento de un equipo

TEMA 25. DE DIRECTIVO A DIRECTIVO COACH

El coaching directivo: cómo conseguir el desarrollo profesional

Establecer límites: presión-rendimiento

Otras competencias necesarias en la dirección de personas

TEMA 26. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

El conflicto como fuente del problema

Tipos de conflicto

Coaching y negociación

Coaching y resolución de conflictos

MÓDULO VI. TÉCNICAS DE COACHING**TEMA 27. INTRODUCCIÓN A LAS TÉCNICAS DE COACHING**

Técnicas en coaching: transformar lo negativo en positivo

Las dinámicas: definición

¿Para qué se utilizan las técnicas grupales y para qué no?

Elección de la técnica adecuada

Diferentes herramientas: estructurales, personales, exploratorias y de aprendizaje

TEMA 28. HERRAMIENTAS APLICADAS AL ÁMBITO EMPRESARIAL

Introducción a las herramientas

Feedback 360º TM

MBTI TM

Método Birkman TM

Otras técnicas

TEMA 29. TÉCNICAS ESTRUCTURALES

Definición

Método GROW TM

Método ACHIEVE TM

Método OUTCOMES TM

Elección eficaz del objetivo: SMART TM

TEMA 30. TÉCNICAS EXPLORATORIAS

Definición

Rueda de la vida

Escala de valores

Técnicas específicas para trabajar con las emociones

Análisis DAFO

Roles

TEMA 31. TÉCNICAS Y DINÁMICAS DE GRUPO

Definición y clasificación

Técnicas de grupo grande

Grupo mediano

Técnicas de grupo pequeño

Técnicas que requieren del coach

Técnicas según su objetivo

Información y matrícula:

Teléfono. 951.778.190 Móvil: 666.543.545

www.coanco.es e-mail: formacionadistancia@coanco.es