



# Experto en Coaching Educativo Certificado



**Madrid**

# OBJETIVOS

---

**Adquirir las competencias y cualificación que permitan un uso adecuado de las herramientas, prácticas y técnicas de Coaching para aplicarlas en el ámbito educativo, bien para equipos de titularidad, directivos de centro, futuros directivos, docentes, psicólogos, pedagogos...**

- ✚ Desarrollo de habilidades, y destrezas como Docente-Coach.
- ✚ Mejorar tus competencias profesionales en el ejercicio y desarrollo profesional como directivo o docente de centros educativos, y en general de todas aquellas personas que desarrollan su labor profesional en un ámbito tan importante como es el Educativo.
- ✚ Potenciar y desarrollar las habilidades de liderazgo y capacidad de dirigir a l@s estudiantes (liderazgo pedagógico) y personal docente o administrativo del sector educativo, para acompañarles a conseguir sus metas curriculares, personales o profesionales a través del Coaching.
- ✚ Desarrollar y potenciar las habilidades comunicativas de un docente-coach, con todos los componentes de la Comunidad Educativa (directivos, docentes, alumn@s, familias,...)

- ✚ Descubrir, desarrollar y potenciar las habilidades personales y profesionales propias del docente-coach, que le permitan realizar un trabajo en equipo verdaderamente eficaz y conseguir así una mayor eficiencia en el funcionamiento de nuestros centros educativos.
- ✚ A nivel personal avanzar cualitativamente en tu crecimiento personal.

**Facilitar el respaldo y la acreditación como Coach en el sector educativo y poder ser certificado como CAC (Coach Asociado Certificado).**



**Desarrollar un proceso de Auto Coaching tutorizado por Coaches Profesionales que conocen en profundidad el sector educativo, y en primera persona por el Presidente de ASESICO.**

- ✚ Te acompañaremos en el logro de tus objetivos personales/profesionales.

**Conocer mediante profesionales de primer nivel del mundo del Coaching y la docencia qué hay que hacer para poder lograr resultados extraordinarios.**

## DESTINATARI@S DEL PROGRAMA

---

Equipos de titularidad de instituciones educativas, directivos de centros educativos, futuros directivos, docentes, pedagogos, psicólogos y orientadores y profesionales en general vinculado al ámbito educativo.

- ✚ Equipos de titularidad de instituciones educativas.
- ✚ Directivos de centros educativos.



- ✚ Futuros directivos de centros educativos.
- ✚ Docentes en activo.
- ✚ Todos aquellos profesionales del sector educativo que crean adecuada y necesaria esta acción formativa para su desarrollo personal y profesional.

# METODOLOGÍA

---

## *“Dinámicas de Grupo”*

Somos de los que pensamos que el **conocimiento** está en los libros, sin embargo nosotros le enseñaremos lo que no viene en ellos, las experiencias, sensaciones y emociones.

Como no puede ser de otra manera nuestra formación está basada fundamentalmente en el **“learning by doing”** o **“aprender haciendo”**.

Desde el primer día se harán role play, exposiciones en público, se realizarán ejercicios de autoevaluación, actividades y prácticas con supuestos muy vinculados con la realidad de los profesionales que trabajan en el sector educativo, para que todo lo que se aprenda pueda ser útil y práctico para los alumnos.



## **“Sesiones individualizadas”**

Harás sesiones prácticas de Coaching supervisadas desde el primer día, con el objetivo de recibir un feedback inmediato y poder ir instaurando nuevas formas de trabajar.

**La supervisión y feedback es un principio fundamental en nuestra forma de trabajar con los alumnos y alumnas.**

**Trabajamos con el modelado de sesiones de coaching reales con los formadores y la grabación de vídeo de las sesiones de los alumnos/as para su formación.**

El estudio de estos supuestos prácticos, permitirá al alumno comprender los contenidos teóricos que va adquiriendo en la formación y aplicarlos eficazmente en su trabajo y situaciones diarias en su centro educativo, de tal forma que conseguiremos una formación útil y práctica para las necesidades de nuestros alumnos.



# CONTENIDO

---

## Experto en Coaching Educativo Certificado

- Módulo I: El coaching. Principios del coaching aplicados al sector educativo. ASESICO. La Asociación Española de Coaching
- Módulo II: Actores del proceso de coaching educativo. El docente como coach. Competencias profesionales. Herramientas del proceso de coaching para la mejora del aprendizaje y las habilidades comunicativas entre los diferentes actores del proceso de coaching.
- Módulo III: Gestión del cambio y el proceso de aprendizaje en el coaching. Las creencias del coachee. Trabajo con las creencias del coachee en el proceso de coaching para el logro de los objetivos.
- Módulo IV: Gestión del cambio y el proceso de aprendizaje en el coaching. La brújula de las personas. Los valores del coachee en el logro de los objetivos. La educación en valores.
- Modulo V: Coaching de equipos y Coaching Sistémicos para la integración y Empowerment de los equipos para formar equipos corresponsables y co-creativos.
- Módulo VI. Educar con Inteligencia Emocional. La Inteligencia Emocional en el contexto educativo y en el aula.
- Módulo VII. El coaching como herramienta para el desarrollo y potenciación del talento y la autoestima. Estudio y evaluación de proyectos finales de coaching.
- Módulo VIII. Comunicación y Marketing Educativo.



## Experto en Coaching Educativo Certificado

- MÓDULO I: EL COACHING. PRINCIPIOS DEL COACHING APLICADOS AL SECTOR EDUCATIVO. ASESICO. LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE COACHING

- Orígenes y filosofía del Coaching.
- Definición de Coaching de ASESICO, la Asociación Española de Coaching.
- Guía ética y código deontológico de ASESICO.
- Definición de Coaching Educativo.
- Actores intervinientes en el proceso de Coaching Educativo.
- Esencia básica de Coaching y adaptación al marco educativo.
- Correspondencia entre el mundo del coaching y el sector educativo.
- Objetivos del Coaching Educativo.
- Diferencia del coaching con otras disciplinas.
- Premisas del Coaching.
- La zona de confort y comodidad.
- Destinatarios del proceso de Coaching Educativo,
- Los actores del proceso de Coaching Educativo.
- Diseño y desarrollo de un proceso de Coaching.
- Competencias del Docente Coach.
- Habilidades y competencias de un excelente Coach validadas por ASESICO
- La presencia de Coaching. Confianza y cercanía al coachee/cliente.
- Como generar un rapport con nuestro cliente.
- Identificar y respetar la agenda del cliente.
- Crear consciencia.
- Fases, diseño y desarrollo del proceso de Coaching.
- Introducción a las Herramientas del Coach Educativo.
- Modelos de Coaching: Grow, Achieve, Outcomes, CRA

- MÓDULO II: ACTORES DEL PROCESO DE COACHING EDUCATIVO. EL DOCENTE COMO COACH. COMPETENCIAS PROFESIONALES. HERRAMIENTAS DEL PROCESO DE COACHING PARA LA MEJORA DEL APRENDIZAJE Y LAS HABILIDADES COMUNICATIVAS ENTRE LOS DIFERENTES ACTORES DEL PROCESO DE COACHING.

- Intervención y puesta en acción de los actores intervinientes en el proceso de coaching educativo.
- El docente como coach y sus competencias.
- Los objetivos en el proceso de coaching educativo.
- Elección eficaz de los objetivos.
- Criterios de definición de los objetivos que se quieren conseguir según el criterio SMART.
- Factor clave de éxito en el proceso de coaching: El compromiso
- Comunica perspectivas más amplias a los clientes e inspira a comprometerse para mejorar su punto de vista y a encontrar nuevas posibilidades para la acción
- Niveles de compromiso para lograr los resultados.
- Introducción a las herramientas del Docente Coach.
- Evaluación de la información, y las interpretaciones que ayuden al cliente a ganar conocimiento para lograr los resultados procurados.
- Identificación para el cliente de sus preocupaciones ocultas, las maneras fijas y típicas de percibirse ante el mundo, diferencia entre los hechos y su interpretación, las disparidades entre los pensamientos, las sensaciones y la acción.
- Diseñar acciones.
- Compromete al cliente a explorar ideas y soluciones alternativas, a evaluar opiniones y a tomar decisiones
- Celebra los éxitos del cliente y las capacidades de crecimientos futuros
- Desafía las asunciones del cliente y perspectivas provocando nuevas ideas y buscando nuevas ideas y nuevas posibilidades para la acción.
- Gestión del Progreso y Responsabilidad-
- Las herramientas del Docente Coach
- La escucha.
- La escucha activa.
- Es imposible no comunicar. La comunicación no verbal del coachee en la sesión de coaching.
- Las preguntas poderosas.
- El Rapport.

- La metáfora.
- La intuición.
- El feedback.
- El cubo de feedback.
- Características de un buen feedback
- Tipos de feedback.
- Los “deberías” dentro del proceso de coaching.
- Rueda de la vida.
- DAFO.
- Importancia de la comunicación en el proceso comunicación en el marco del proceso de coaching.

- **MÓDULO III: GESTIÓN DEL CAMBIO Y EL PROCESO DE APRENDIZAJE EN EL COACHING. LAS CREENCIAS DEL COACHEE. TRABAJO CON LAS CREENCIAS DEL COACHEE EN EL PROCESO DE COACHING PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS.**

- Definición de que son las creencias. “Tanto si piensas que puedes, como que no puedes estás en lo cierto”
- Formación y orígenes de las creencias.
- Estructura de las creencias.
- Influencia de las creencias en el proceso de coaching y en el desarrollo de las personas.
- Tipos de creencias. Potenciadoras y limitantes.
- Detección e Identificación de las creencias del cliente en el proceso de Coaching.
- Como cambiar las creencias limitantes por creencias potenciadoras.
- Comunicación interna y externa del coachee y su relación con el mundo.
- Generalizaciones, omisiones y distorsiones en la comunicación del coachee y su trabajo durante las sesiones de Coaching.
- Objetivo del proceso de coaching: convertir las creencias limitantes en creencias potenciadoras que faciliten el logro de los objetivos del coachee.
- El trabajo con las creencias del coachee y con la intención positiva de las mismas.
- Coaching generativo. Niveles lógicos de cambio y su relación con el proceso de coaching.



- **MÓDULO IV: GESTIÓN DEL CAMBIO Y EL PROCESO DE APRENDIZAJE EN EL COACHING. LA BRÚJULA DE LAS PERSONAS. LOS VALORES DEL COACHEE EN EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS. LA EDUCACIÓN EN VALORES.**

- Definición de que son los valores. “Si no sabes dónde te diriges, cualquier camino sirve”
- Características de los valores.
- Los valores dentro de la gestión del cambio del coachee.
- Los valores del coachee y su relación con el proceso de coaching.
- Identificación de la jerarquía de los valores personales del coachee en el proceso de coaching.
- Los conflictos de valores del coachee dentro del proceso de coaching.
- El auto-conocimiento y la educación en valores del coachee a través de su propio trabajo con las sesiones de coaching.
- El proceso de coaching, los valores, y la autoestima del coachee.
- Los valores del coachee, la empatía y la comunicación interna y externa.
- Auto aceptación y Auto regulación emocional a través del proceso de coaching.

- **MODULO V: COACHING DE EQUIPOS Y COACHING SISTÉMICOS PARA LA INTEGRACIÓN Y EMPOWERMENT DE LOS EQUIPOS. COMO FORMAR EQUIPOS CORRESPONSABLES Y CO-CREATIVOS.**

- El coaching sistémico y de equipo.
- ¿Qué es un sistema? La ampliación de la mirada del proceso de coaching individual del coachee y su relación con su sistema familiar y social u organizacional.
- Principios de coaching sistémico y de equipos.
- Aplicación práctica del coaching sistémico en el liderazgo y la gestión de equipos.
- La esencia de los sistemas.
- Los bucles de refuerzo. Los bucles de compensación.
- Los principios sistémicos y su aplicación al coaching educativo.
- La identidad del equipo y las emociones colectivas dentro del proceso de coaching educativo y social.
- Los mapas mentales. Los modelos mentales como sistema y su interrelación con el proceso de coaching.
- Dificultades y resistencias del trabajo de los equipos y su trabajo.
- El proceso de coaching para lograr ser equipos de alto rendimiento.

- **MÓDULO VI. EDUCAR CON INTELIGENCIA EMOCIONAL. LA INTELIGENCIA EMOCIONAL EN EL CONTEXTO EDUCATIVO Y EN EL AULA.**

- **– HORAS FORMACIÓN COMPLEMENTARIA -**

- El nuevo paradigma de la inteligencia
- La teoría de Inteligencias Múltiples de Howard Gardner. CI frente a CE.
- La Inteligencia Emocional: diferentes modelos de competencias y enfoques
- Bases científicas y fundamentos neurológicos de la Inteligencia Emocional: conexión entre el cuerpo, el cerebro y las emociones
- Las emociones en la educación, en la salud, en el desarrollo profesional y personal
- Las emociones del profesorado y del alumnado, cómo afectan a su proceso de enseñanza y aprendizaje
- Competencias emocionales intrapersonales: conciencia emocional, autorregulación emocional y autonomía emocional
- Competencias emocionales interpersonales: empatía, asertividad, competencia social y gestión de las relaciones
- Cómo prevenir y manejar el estrés en entornos educativos mediante el desarrollo de estrategias de autocontrol y regulación emocional
- Estrategias para mejorar el nivel de bienestar emocional personal y promover un clima emocionalmente sano en el aula y en el centro educativo.
- Los Programas de desarrollo de la I.E.: diferentes formas de intervención y consecuencias de su implantación en los centros educativos

- **MÓDULO VII. EL COACHING COMO HERRAMIENTA QUE AYUDA A DESARROLLAR Y POTENCIAR EL TALENTO Y LA AUTOESTIMA. ESTUDIO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS FINALES DE COACHING.**

- El Coaching como herramienta para desarrollar el talento de los clientes a través de su plan de acción.
- Las claves del talento.
- Nuevos recursos para nuevos retos. El descubrimiento del talento a través del proceso del coaching y del acompañamiento del coach al coachee con el trabajo de su plan de acción.
- El coaching y sus efectos secundarios: la autoestima.
- ¿Qué es la autoestima y como el coaching ayuda a su desarrollo?.
- Prácticas de coaching que facilitan el desarrollo y potenciación del cliente y de su autoestima.
- Presentación de proyectos finales de coaching.

- **MÓDULO VIII COMUNICACIÓN Y MARKETING EDUCATIVO. – HORAS FORMACIÓN COMPLEMENTARIA -**

- El nuevo perfil en un centro educativo: profesor, educador y gestor educativo.
- Profesor (contenidos líquidos). Educador (coaching educativo). Gestor educativo (marketing educativo).
- Entorno del sector educativo: mercado educativo y tendencias en educación.
- Tendencias en la sociedad: del low cost al Touch.
- ¿Qué es el Marketing?
- Historia básica del marketing
- Definiciones del Marketing
- Marketing mix
- Marketing estratégico
- Últimas tendencias en marketing.
- Marketing Educativo
- Conceptos básicos de Marketing Educativo
- Marketing low cost.
- Marca y posicionamiento (branding).

**En cada módulo se entregará:**

- Material teórico y práctico para el estudio del temario dado en clase.
- Tareas y ejercicios obligatorios a realizar todos los módulos formativos.
- Durante el desarrollo del módulo se harán dinámicas prácticas con el fin de asentar los contenidos teóricos que se van haciendo a fin de que los alumnos vayan viviendo en primera persona las competencias y habilidades que se van entrenando.
- Ejercicios prácticos entre compañeros para practicar las diferentes competencias que se van adquiriendo.
- Trabajaremos con vídeos que nos servirán para fijar los conocimientos teóricos que se van adquiriendo.
- Haremos sesiones prácticas de coaching en la clase para ser supervisadas y para hacer mentoring de las nuevas competencias que los alumnos van adquiriendo. Dichas sesiones prácticas serán en muchos casos grabadas para la supervisión análisis y feedback de los alumnos.
- Las herramientas profesionales que usamos día a día en la profesión del coaching y que se practicarán en clase para adquirir la competencia y la habilidad en su uso. En total se entregarán más de 40 herramientas y material de apoyo.

## REQUISITOS MÍNIMOS PARA SUPERAR EL PROGRAMA FORMATIVO DE EXPERTO EN COACHING EDUCATIVO CERTIFICADO

---

COANCO, exige a sus alumnos para certificar la superación de su Programa Formativo, los siguientes requisitos:

- Asistencia mínima del 90 % de las clases presenciales. A tal efecto, todos los participantes firmarán una hoja de control de asistencia tras cada una de las sesiones de formación.
- Realización y entrega de todos los trabajos estipulados en tiempo, forma y orden que la dirección estime oportuno.
- Entrega de las sesiones de prácticas requeridas. Se exige la entrega de un mínimo de 30 horas de sesiones de coaching prácticas antes de terminar las sesiones formativas presenciales para poder supervisar a los alumnos.
- Superación de prueba escrita final sobre el curso

## PROCESO DE ADMISIÓN O NO ADMISIÓN DE ALUMNOS:

---

El proceso de admisión estará compuesto por una inscripción en el curso a través de un boletín de matrícula, y el envío del justificante de pago de la matrícula junto con el boletín de matrícula, el currículum vitae, copia de su DNI y la cumplimentación de un cuestionario previo a la formación para conocer más al alumno, que en su caso podría complementarse con una entrevista personal presencial o vía telefónica.

Todos los alumnos/as al inicio de la formación habrán de aceptar el documento de aceptación de la Ley de Propiedad de Datos.

Un alumno/a podrá ser expulsado del curso en caso de muestras reiteradas de falta de respeto a los alumnos, ya sea en base a su religión, orientación sexual o cualquier otra falta de respeto hacia un compañero.

## METODOLOGÍA FORMATIVA DEL CENTRO, Y HORARIO:

---

La metodología formativa del centro trata de ser lo más práctica posible. Ese es nuestro gran valor diferenciador.

Para ello combina las sesiones formativas presenciales con mucha práctica y dinámica a fin de asentar los conocimientos adquiridos de forma sólida.

Las sesiones presenciales cuentan con un material didáctico propio, que se complementa con el material didáctico escrito que se entrega al alumno para su estudio en las horas correspondientes a las horas de trabajo online exclusivamente online.

El material de las clases presenciales y escrito se ha detallado con anterioridad.

El trabajo presencial se fundamenta además en el visionado y análisis de vídeos, así como en la grabación de vídeos de los ejercicios realizados por los alumnos para su estudio, visionado y análisis en clase.



### Horas de trabajo en coaching: 225

- 105 horas presenciales de coaching.
- 40 horas de formación a distancia exclusivamente escrito en coaching.
- 30 Horas de sesiones prácticas de coaching.
- 50 horas de trabajo, estudio e investigación del alumno en casa.

### Horas de formación complementaria en coaching: 24

El horario del curso es de 9.00 a 15.00 y de 16.00 a 21.00 horas los sábados y los domingos de 9 a 15 horas.

A excepción del módulo VII cuyo horario será de 9.30 a 14.30 y de 16.00 a 21.00h, sábados y domingos.

Lugar de realización: Zona Plaza Castilla

## CV DEL PROFESORADO DEL PROGRAMA FORMATIVO EN LA PARTE DE COACHING:

---

### D. José Miguel Gil Coto (Director/a del Programa Formativo)

- Coach profesional sénior certificado por ADESCO 10161
- Presidente de ADESCO, Asociación Española de Coaching.
- Licenciado en Psicología, Especializado en RRHH.
- Master Profesional en Coaching.
- Facilitador Directivo Coach.
- Visión de negocio e innovación. Universidad Francisco de Vitoria
- Formación en Inteligencia Emocional.
- Practitioner en PNL.
- Formación en Coaching Sistémico.
- Ponente en Asociaciones Profesionales y Cámaras de Comercio.
- Desarrollo de Programas de Coaching en Empresas privadas, e Instituciones Públicas.
- Perteneciente a la comisión ejecutiva en el área de coaching y entrenamientos de habilidades de Siscapem. Universidad de Sevilla.
- Docente del Curso de Experto en Coaching de la Universidad de Almería y la Cámara de Comercio de Almería.

### Dña Lina Gil Rosa (Profesora del Programa Formativo)

- Coach profesional sénior certificado por ADESCO 10125
- Directora Ejecutiva de COANCO.
- Master Profesional en Coaching.
- Formación en Inteligencia Emocional.
- Practitioner en PNL.
- Formación en Eneagrama
- Desarrollo de Programas de Coaching en Empresas privadas, e Instituciones Públicas.
- Conferenciante y contertulia de Radio.
- Docente del Curso de Coaching Ejecutivo y Organizacional del Centro de Formación Permanente de la Universidad de Sevilla.
- Especializada en Coaching Personal.

- Formación en Coaching Sistémico.
- Ponente en Asociaciones Profesionales y Cámaras de Comercio.
- Desarrollo de Programas de Coaching en Empresas privadas, e Instituciones Públicas.
- Mentora y supervisora de Coaches.
- Desde el 2007 dedicación exclusiva a la formación y realización de procesos de Coaching, así como a la formación y certificación de futuros Coaches ...

#### D. Martín Moreno Pozo (Profesor del Programa Formativo)

- Coach profesional certificado 10331.
- Licenciado en Ciencias Químicas.
- Máster en Dirección de Centros Educativos.
- Experto en habilidades de coaching educativo.
- Colaborador/Asesor de editoriales en la elaboración de materiales curriculares.
- Experiencia en cargos directivos de centros educativos (Subdirector, Jefe de Estudios, Coordinador de Calidad,...)
- Experiencia como docente desde 1998.
- Auditor de Calidad de centros educativos.
- Asesor/Formador y conferenciante en habilidades directivas en el sector educativo.
- Asesor/formador y conferenciante para claustros (EI, EP, ESO, Bachillerato, Ciclos, PCPI) de centros educativos de toda la geografía nacional.
- Asesor/formador y conferenciante para AMPAS, en temas como coaching para padres. ... Y padre primerizo.

## CV DEL PROFESORADO DEL PROGRAMA FORMATIVO EN LA HORAS DE FORMACIÓN COMPLEMENTARIA A LAS HORAS DE COACHING:

---

Los profesores que comparten la formación de este programa aun cuando no son Coaches están alineados con la ética de ADESCO y la profesionalidad del coaching, y manifiestan un profundo respeto y responsabilidad en lo que al trabajo con las personas se refiere.

### Begoña Ibarrola

- Licenciada en **Psicología**, por la Universidad Complutense de Madrid, en el año 1977.
- Formación en **Psicología Clínica** en el Hospital “Gregorio Marañón” de Madrid
- Formación en **Musicoterapia**.
- Profesora colaboradora de la **UNED** (Cursos de Verano)
- **Diseño de Programas de Inteligencia emocional y escritora**.
- Formadora en **Inteligencia Emocional** para directivos y profesores en República Dominicana, Ecuador, Perú y Argentina.
- Profesora de los Centros de Formación de Profesores de diferentes **Comunidades Autónomas**, en cursos de **Educación Emocional** desde 1994.

### Alejandro Fernández

- Especialista en Marketing Educativo y Marketing Infantil y Juvenil.
- Autor del blog de marketing ESPACIO IJ,
- Docente y ponente en varias Escuelas de Negocios, además de elaborar Planes de Marketing en centros Educativos.
- Formador de formadores.
- Colaborador en cooperación internacional y desarrollo, educación no formal, RSC y Marketing Social...

Para más información y solicitud de boletín de matrícula:

E-mail: [coachingeducativo@coanco.es](mailto:coachingeducativo@coanco.es)

Tfno: 951.778.190 Móvil: 666.543.545



## AGENDA DEL CURSO, PRECIO Y COMO INSCRIBIRSE.

**Precio del curso: 3.800 €** - Exento de IVA -

**FORMA DE PAGO TOTAL:**

**Matrícula: 500 € Pago resto del curso (3.300 €) 15 días antes del inicio del curso.**

**FORMA DE PAGO FRACCIONADO:**

**Matrícula: 500 €**

**6 pagos de 550 € a pagar los Módulos I-II-III-IV-V-VI.**

**El pago de los módulos debe realizarse antes del fin de semana del curso por banco, o el mismo fin de semana antes del inicio de la clase.**

**Consulte con nosotros la posibilidad de pago del curso con los fondos de la Fundación Tripartita.**



### Calendario en Madrid

**Febrero 1-2  
Marzo 1-2  
Marzo 29-30  
Mayo 3-4  
31 mayo 1 junio  
Junio 28-29  
Julio 19-20  
Septiembre 6-7**

**¡MATRÍCULA  
ABIERTA!**

### Procedimiento para matricularse:

1. Solicitar boletín de matrícula por correo electrónico o teléfono.
2. Una vez recibido y cumplimentado el boletín de matrícula, enviar por correo electrónico junto con el comprobante de pago de la matrícula. El número de cuenta bancaria donde hacer el pago de la matrícula aparece en el boletín de matrícula.
3. Enviar un breve Currículum Vitae y fotocopia del DNI.
4. Una vez recibida la información se le confirmará la inscripción efectiva en el curso por parte de COANCO.

**Grupo reducidos. Las plazas son limitadas y adjudicadas por orden de llegada, por lo que una vez cubierto el cupo se cerrarán las matrículas.**

**Información e inscripción:**  
[coachingeducativo@coanco.es](mailto:coachingeducativo@coanco.es)

**951.778.190  
666.543.545**

[www.coanco.es](http://www.coanco.es)