

## **Técnico Profesional en Coaching Ejecutivo y Empresarial.**

➤ **Duración: 60 horas.**

➤ **Objetivos:**

Formación superior orientada al desarrollo personal y profesional del alumno/a, que facilita los conocimientos necesarios para el desarrollo del coaching profesional, aportando nociones sobre comunicación empresarial y habilidades de dirección dentro del área de entrenamiento para saber reaccionar adecuadamente ante todo tipo de situaciones que puedan presentarse en el mundo ejecutivo y empresarial.

➤ **Contenidos:**

### 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 360° 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