

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