



Técnico Profesional en Coaching Ejecutivo y Empresarial



Working

Formación Integral S.L.

www.workingformacion.com

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?

- 1.El cambio, la crisis y la construcción de la identidad
- 2.Concepto de coaching
- 3.Etimología del coaching
- 4.Influencias del coaching
- 5.Diferencias del coaching con otras prácticas
- 6.Corrientes actuales de coaching

TEMA 2. IMPORTANCIA DEL COACHING

- 1.¿Por qué es importante el coaching?
- 2.Principios y valores
- 3.Tipos de coaching
- 4.Beneficios de un coaching eficaz
- 5.Mitos sobre coaching

TEMA 3. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING

- 1.Introducción: los elementos claves para el éxito
- 2.Motivación
- 3.Autoestima
- 4.Autoconfianza

TEMA 4. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING

- 1.Responsabilidad y compromiso
- 2.Acción

- 3.Creatividad
- 4.Contenido y proceso
- 5.Posición “ meta”
- 6.Duelo y cambio

TEMA 5. ÉTICA Y COACHING

- 1.Liderazgo, poder y ética
- 2.Confidencialidad del Proceso
- 3.Ética y Deontología del coach
- 4.Código Deontológico del Coach
- 5.Código Ético

MÓDULO II. EL PROCESO DE COACHING

TEMA 6. COACHING, CAMBIO Y APRENDIZAJE

- 1.La superación de los bloqueos
- 2.El deseo de avanzar
- 3.Coaching y aprendizaje
- 4.Factores que afectan al proceso de aprendizaje
- 5.Niveles de aprendizaje

TEMA 7. EL PROCESO DE COACHING: ASPECTOS GENERALES

- 1.Coaching ¿herramienta o proceso?
- 2.Motivación en el proceso
- 3.La voluntad como requisito del inicio del proceso
- 4.Riesgos del proceso de coaching

TEMA 8. HABILIDADES RELACIONADAS CON EL PROCESO

- 1.Introducción
- 2.Escucha

3. Empatía
4. Mayéutica e influencia
5. La capacidad diagnóstica

TEMA 9. FASES EN EL PROCESO DE COACHING

1. Primera fase: establecer la relación de coaching
2. Segunda fase: planificación de la acción
3. Tercera fase: ciclo de coaching
4. Cuarta Fase: evaluación y seguimiento
5. Una sesión inicial de coaching

TEMA 10. EVALUACIÓN I

1. ¿Por qué es necesaria la evaluación?
2. Beneficios de los programas de evaluación de coaching
3. Factores que pueden interferir en la evaluación
4. ¿Cómo evaluar?
5. Herramientas de medida para la evaluación de resultados

TEMA 11. EVALUACIÓN II

1. El final de la evaluación
2. Evaluación externa
3. Sesiones de evaluación continua
4. Tipos de perfiles
5. Cuestionario para evaluar a un coach

MÓDULO III. COACH Y COACHEE

TEMA 12. EL COACH

1. La figura del coach
2. Tipos de coach
3. Papel del coach en el proceso de coaching ejecutivo

TEMA 13. COMPETENCIAS DEL COACH

1. Competencias clave y actuación del coach
2. Las características del coach efectivo para el desarrollo de competencias
3. Dos competencias clave para el desarrollo de una empresa liberadora

TEMA 14. LA PREPARACIÓN DE UN BUEN COACH

1. Preparación técnica: formación y experiencia empresarial
2. Errores más comunes del coach
3. Capacitación para conducir las sesiones de coaching

TEMA 15. LA FIGURA DEL COACHEE

1. La figura del coachee
2. Características del destinatario del coaching
3. La capacidad para recibir el coaching
4. La autoconciencia del cliente

MÓDULO IV. COACHING EJECUTIVO Y EMPRESARIAL

TEMA 16. MODELOS ORGANIZATIVOS EMPRESARIALES

1. Coaching y empresa
2. La importancia de las organizaciones
3. Aproximación conceptual a la organización
4. Tipos de organizaciones
5. La estructura

TEMA 17. LA HUMANIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

1. Cambio y desarrollo en la organización
2. Resistencia al cambio organizacional

- 3.El coach como agente de cambio
- 4.Impactos derivados de la introducción de una cultura de coaching
- 5.Profesionales con vocación de persona

TEMA 18. INTRODUCCIÓN AL COACHING EJECUTIVO

- 1.Principios de coaching ejecutivo
- 2.La empresa y el coach
- 3.Coaching ejecutivo: un contrato de tres miembros
- 4.El proceso de coaching ejecutivo
- 5.Perspectivas de futuro

TEMA 19. COACHING Y COMPETENCIAS PROFESIONALES

- 1.Aspectos fundamentales de las competencias
- 2.Adquisición y desarrollo de competencias
- 3.Competencias profesionales
- 4.Competencias del coaching directivo
- 5.Gestión de competencias

TEMA 20. COACHING Y GESTIÓN DEL TALENTO

- 1.El talento
- 2.Gestión del talento
- 3.Dimensiones del talento
- 4.Atraer y retener a personas con talento

MÓDULO V. COACHING Y LIDERAZGO

TEMA 21. LIDERAZGO EMPRESARIAL

- 1.Liderazgo
- 2.Enfoques centrados en el líder
- 3.Teorías situacionales o de contingencia

- 4.Estilos de liderazgo
- 5.El papel del líder

TEMA 22. COACHING Y LIDERAZGO EN LA EMPRESA

- 1.El coaching como ayuda a la formación del liderazgo
- 2.El coaching como estilo de liderazgo
- 3.El coach como líder y formador de líderes
- 4.El líder como coach

TEMA 23. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

- 1.Coaching de relaciones
- 2.Grupo vs. Equipo
- 3.Gestión de grupos y equipos
- 4.Recursos humanos y coaching

TEMA 24. GESTIÓN DE RELACIONES

- 1.Team Building
- 2.Técnicas para mejorar el funcionamiento de un equipo

TEMA 25. DE DIRECTIVO A DIRECTIVO COACH

- 1.El coaching directivo: cómo conseguir el desarrollo profesional
- 2.Establecer límites: presión-rendimiento
- 3.Otras competencias necesarias en la dirección de personas

TEMA 26. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

- 1.El conflicto como fuente del problema
- 2.Tipos de conflicto
- 3.Coaching y negociación
- 4.Coaching y resolución de conflictos

MÓDULO VI. TÉCNICAS DE COACHING

TEMA 27. INTRODUCCIÓN A LAS TÉCNICAS DE COACHING

1. Técnicas en coaching: transformar lo negativo en positivo
2. Las dinámicas: definición
3. ¿Para qué se utilizan las técnicas grupales y para qué no?
4. Elección de la técnica adecuada
5. Diferentes herramientas: estructurales, personales, exploratorias y de aprendizaje

TEMA 28. HERRAMIENTAS APLICADAS AL ÁMBITO EMPRESARIAL

1. Introducción a las herramientas
2. Feedback 360° TM
3. MBTI TM
4. Método Birkman TM
5. Otras técnicas

TEMA 29. TÉCNICAS ESTRUCTURALES

1. Definición
2. Método GROW TM
3. Método ACHIEVE TM
4. Método OUTCOMES TM
5. Elección eficaz del objetivo: SMART TM

TEMA 30. TÉCNICAS EXPLORATORIAS

1. Definición
2. Rueda de la vida
3. Escala de valores
4. Técnicas específicas para trabajar con las emociones

5.Análisis DAFO

6.Roles

TEMA 31. TÉCNICAS Y DINÁMICAS DE GRUPO

1.Definición y clasificación

2.Técnicas de grupo grande

3.Grupo mediano

4.Técnicas de grupo pequeño

5.Técnicas que requieren del coach

6.Técnicas según su objetivo

MODALIDAD

METODOLOGÍA

Online. Se entrega el material a través de nuestra plataforma virtual homologada. Contará con acceso a la misma las 24 horas al día los 365 días a la semana.

<http://cursosonline.workingformacion.com>

DURACIÓN

300 horas.

IMPARTIDO POR

Tutor experto en la materia. Contará con apoyo a través de nuestra plataforma en todo momento.

Al finalizar el curso se hará entrega de un
DIPLOMA HOMOLOGADO





Working

Formación Integral S.L.

Paseo Rosales 32, local 9 50008 Zaragoza
976 242 109 - info@workingformacion.com

www.workingformacion.com

