

By Educational Services For Latin America LLC

PROGRAMA ONLINE

CERTIFICACIÓN

Internacional Experto en Coaching y
Programa de Crecimiento y Liderazgo

PERSONAL Y EJECUTIVO

DOBLE TITULACIÓN NIVEL EXCELLENT

Online (Streaming) / Alicante / Barcelona / Bilbao / Granada / Las Palmas / Madrid (sede principal) / Málaga / Mallorca / San Sebastián /
Sevilla (sede principal) / Valencia / Zaragoza / Londres - Inglaterra / Miami - EEUU / Ciudad de México - México / Bogotá - Colombia
Quito - Ecuador

PROGRAMA



TEMA 1

Introducción al Coaching.

Fundamentos y bases teóricas y prácticas (Filosofía, Psicología, PNL, Consultoría, Neurociencia e Inteligencia Emocional). Variables en la consecución de los objetivos. Tipología de Coaching (ejecutivo, personal, laboral, político...).

TEMA 2

Cualidades, competencias y habilidades del Coach, y para el crecimiento/liderazgo personal y profesional.

TEMA 3

Pasos/etapas/fases en un proceso de Coaching y metodología a seguir en las sesiones de Coaching.

TEMA 4

Superación de bloqueos I (proceso cognitivo): identificación y gestión de comportamientos limitantes en un proceso de Coaching.

TEMA 5

Superación de bloqueos II (proceso cognitivo): identificación y gestión de emociones limitantes en un proceso de Coaching.

TEMA 6

Superación de bloqueos III (proceso cognitivo): identificación y gestión de creencias limitantes en un proceso de Coaching.

TEMA 7

Herramientas de Coaching personal life coaching y de la PNL (programación neuro-lingüística) aplicadas al Coaching.

TEMA 8

Herramientas de Coaching ejecutivo (executive Coaching), empresarial y organizacional. Consultoría, Neurociencia e Inteligencia Emocional en el ámbito empresarial aplicadas al proceso de Coaching.

TEMA 9

Tema COACHING in ACTION (practicum): prácticas de procesos de Coaching. (Prácticas supervisadas y mentorizadas por un Coach certificado por ICF en su calidad de PCC o MCC).

TEMA 10

Marketing, hablar en público, comercialización y su aplicación en el Coaching. Marca personal personal branding del Coach. Proyecto final Certificación.

MÓDULOS DE SUPERVISIÓN

48 horas de supervisión y entorización de prácticas grupales de Coaching, supervisadas por un Coach certificado por ICF (sesiones vía streaming) .

TEMA 1

INTRODUCCIÓN AL COACHING.
FUNDAMENTOS Y BASES TEÓRICAS Y
PRÁCTICAS (FILOSOFÍA, PSICOLOGÍA,
PNL, CONSULTORÍA, NEUROCIENCIA E
INTELIGENCIA EMOCIONAL). VARIABLES EN
LA CONSECUCCIÓN DE LOS OBJETIVOS.
TIPOLOGÍA DE COACHING (EJECUTIVO,
PERSONAL, LABORAL, POLÍTICO...)

Objetivo

Acercar el mundo del Coaching a los
alumnos, desde su base hasta nuestros días,
especificando las distintas disciplinas de las
que se nutre el coaching, así como sus
corrientes actuales y tipos de Coaching.



- **Definición y concepto de Coaching.** Origen y diferencia con otras disciplinas.

- **Definición de Coaching según ICF y ASESICO.** Código ético y deontológico de ICF y ASESICO. Proceso de asociación a ICF y ASESICO. Otras asociaciones.

- **Fundamentos e influencias en el Coaching** (Filosofía, Psicología, PNL, Consultoría, Neurociencia e Inteligencia Emocional).

- **Corrientes del Coaching** (corrientes norteamericana, europea y ontológica o sudamericana).

- **Tipologías, especializaciones y beneficios del Coaching** (Coaching ejecutivo, personal, laboral, político...).

- **Aplicación en la práctica y futuro de la profesión.**

- **Variables en la consecución de los objetivos:**

- La motivación como motor del cambio.
- Exploración 360° o toma de conciencia integral.
- El poder de la autocreencia (AMP...). Confianza y autoestima.
- Responsabilidad y Compromiso. Desde la libertad al protagonismo.
- Puesta en marcha.

TEMA 2

CUALIDADES, COMPETENCIAS Y
HABILIDADES DEL COACH Y PARA EL
CRECIMIENTO/LIDERAZGO
PERSONAL Y PROFESIONAL

Objetivo

Trabajo competencial del alumno de cara a asimilar y potenciar las competencias y habilidades que ha de tener un buen Coach, guiándonos por las competencias que definen ASESICO e ICF, así como aquellas competencias y habilidades necesarias para un óptimo crecimiento y liderazgo personal y profesional.



- **Definición, trabajo, asimilación y puesta en práctica** de las COMPETENCIAS y HABILIDADES según ASESICO e ICF.

- **Herramientas a trabajar:**

- Establecimiento de contrato, confidencialidad y generación de confianza. Comportamiento según código ético.
- Presencia del Coach. Flexibilidad.
- Preguntas poderosas.
- Escucha Activa.
- Creación de Rapport.

• Calibración.

- Mente abierta.
- Autogestión emocional.

• Asertividad.

• Generar acciones, provocar la toma de conciencia (puntos de vista) y la responsabilidad del proceso en el cliente centrándose en lo realmente importante para el mismo, planificar un proceso de Coaching efectivo y establecer comunicación directa (lenguaje efectivo y poderoso según el cliente, metáforas...).

• Feedback.

- **Comportamientos y conductas** óptimas y no óptimas de un buen Coach.

TEMA 3

PASOS/ETAPAS/FASES EN UN PROCESO DE COACHING Y METODOLOGÍA A SEGUIR EN LAS SESIONES DE COACHING

Objetivo

Tomar conciencia de las etapas que hay en un proceso de Coaching, así como de las metodologías que son susceptibles de utilizarse en una sesión y proceso de Coaching, con especial atención al modelo GROW.



- **La preparación del Coach**, la gestión del entorno en el Coaching personal y empresarial (de equipos).

- **Inicio de la relación**. Definición de roles, expectativas, herramientas para la obtención de información y contrato de confidencialidad y de servicios.

- **Comienzo y planificación del proceso**. La primera sesión. Exploración de los pilares fundamentales en la consecución de objetivos (motivación, autocreencia y responsabilidad).

- **Metodología del Coaching** (GROW, ARROW, ACHIEVE, OUTCOMES...) y estudio de la estrategia o metodología GROW:

- Definición y filtrado del objetivo (filtros SMART, PURE, CLEAR). La formulación óptima de los objetivos según la PNL.

- Exploración de la realidad y de las soluciones intentadas con/sin éxito. Gestión de bloqueos (creencias, emociones y/o comportamientos).

- Definición y generación de opciones y alternativas. Definición y fijación del plan de acción.

- **Revisión de resultados**, plan de acción de las sesiones y feedback de las mismas. Segunda y sucesivas sesiones.

- **Revisión y feedback del proceso de Coaching**. Finalización del proceso y de la relación de Coaching.

- **Autovaloración y conclusiones**. Consideraciones finales.

TEMA 4

SUPERACIÓN DE BLOQUEOS I (PROCESO COGNITIVO): IDENTIFICACIÓN Y GESTIÓN DE COMPORTAMIENTOS LIMITANTES EN UN PROCESO DE COACHING

Objetivo

Identificar conductas, hábitos y comportamientos que por trascendencia en el camino al objetivo del cliente pueden suponer un bloqueo al tratarse de una conducta limitante. Se trabajará dicha conducta para convertirla o sustituirla por otra potenciadora. Identificación y gestión de los autosabotajes y de los hábitos no saludables o no potenciadores. Desarrollo sobre la base del proceso cognitivo de la Psicología Cognitiva.

- **Identificación y gestión** de comportamientos y patrones de conducta limitantes. Hábitos.

- **Gestión de comportamientos limitantes.** Sustitución de hábitos no saludables por potenciadores. Herramientas.

- **Toma de conciencia y gestión de los autosabotajes.** El porqué de su existencia y su modus operandi.

- **Establecimiento de límites,** proactividad (círculo de influencia) y responsabilidad. Herramientas y dinámicas.



TEMA 5

SUPERACIÓN DE BLOQUEOS II (PROCESO COGNITIVO): IDENTIFICACIÓN Y GESTIÓN DE EMOCIONES LIMITANTES EN UN PROCESO DE COACHING

Objetivo

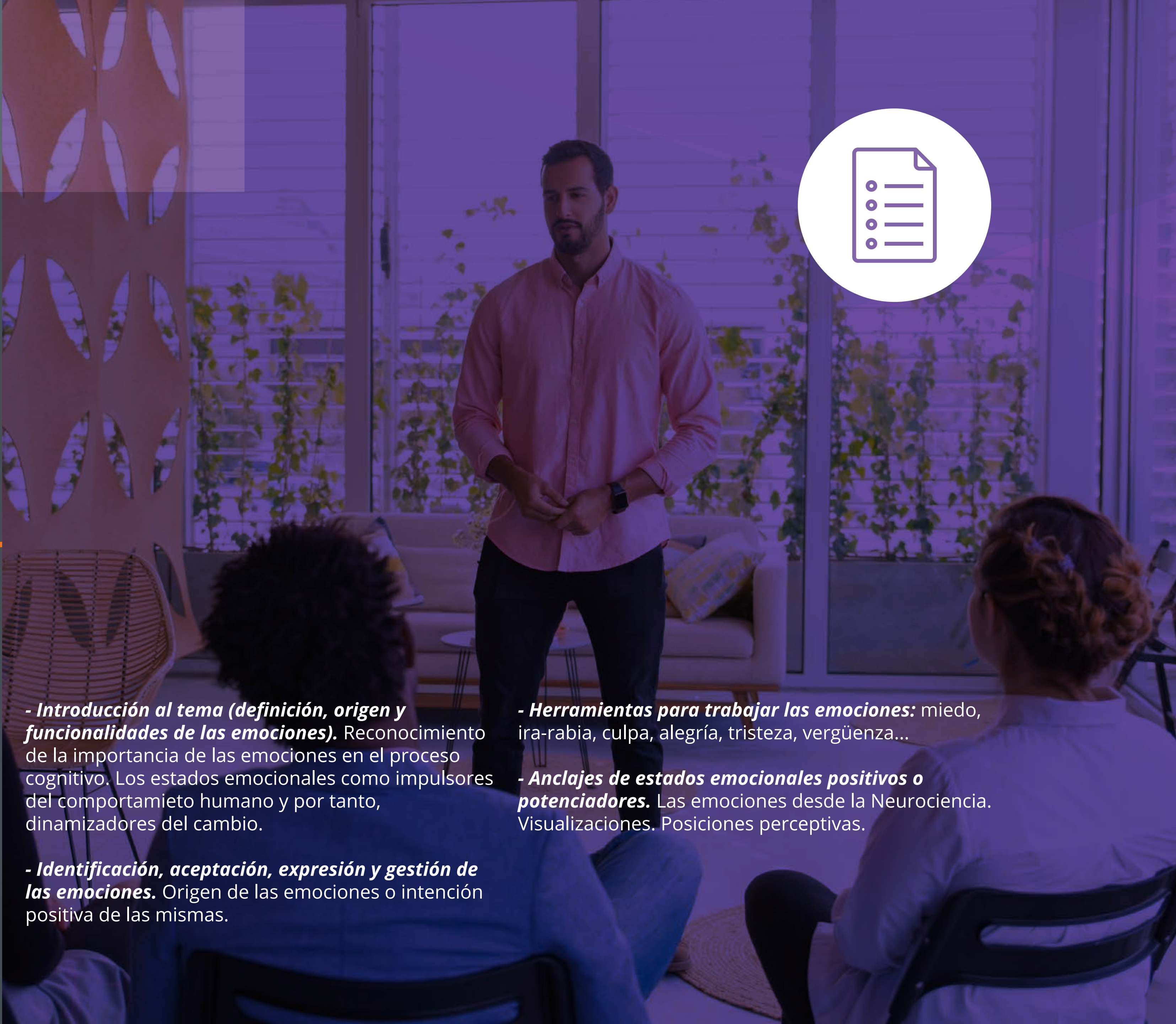
Este tema versará sobre la incidencia e importancia de las emociones en el proceso cognitivo, y cómo la responsabilidad de no alcanzar una meta o no desarrollar alguna habilidad o capacidad, tiene su origen en estados emocionales limitantes. Se trabajará para su identificación, aceptación y gestión. Búsqueda y anclajes de estados emocionales potenciadores. Desarrollo sobre la base del proceso cognitivo de la Psicología Cognitiva.

- Introducción al tema (definición, origen y funcionalidades de las emociones). Reconocimiento de la importancia de las emociones en el proceso cognitivo. Los estados emocionales como impulsores del comportamiento humano y por tanto, dinamizadores del cambio.

- Identificación, aceptación, expresión y gestión de las emociones. Origen de las emociones o intención positiva de las mismas.

- Herramientas para trabajar las emociones: miedo, ira-rabia, culpa, alegría, tristeza, vergüenza...

- Anclajes de estados emocionales positivos o potenciadores. Las emociones desde la Neurociencia. Visualizaciones. Posiciones perceptivas.



TEMA 6

SUPERACIÓN DE BLOQUEOS III (PROCESO COGNITIVO): IDENTIFICACIÓN Y GESTIÓN DE CREENCIAS LIMITANTES EN UN PROCESO DE COACHING

Objetivo

El alumno tomará conciencia de la importancia de las creencias en la evolución del ser humano y en el devenir actual, y de cómo a través de la propia experiencia del ser humano, este se ha ido haciendo con un gran número de aquellas. El trabajo con creencias se hace imprescindible en cualquier proceso de cambio. Identificación, cuestionamiento y gestión de creencias limitantes por otras potenciadoras. Desarrollo sobre la base del proceso cognitivo de la Psicología Cognitiva.

- **Definición y origen de las creencias.** Hecho u Opinión. La profecía autocumplida.

- **Identificación de creencias limitantes.**

- **Tipos de creencias limitantes.**

- **Gestión de creencias limitantes:** cambio y sustitución. Herramientas para detectar y cambiar-transformar creencias limitantes
Cambio natural de creencias.



TEMA 7

HERRAMIENTAS DE COACHING PERSONAL
(LIFE COACHING) Y DE LA PNL
(PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA)
APLICADAS AL COACHING

Objetivo

Se prestará atención a aquellas herramientas y dinámicas propias del desenvolvimiento del Coaching en el ámbito personal, concediendo espacio para la explicación de aquellas que provienen de la PNL y que por su uso en los procesos de Coaching, merecen aquí tener una mención aparte.



- Herramientas de Coaching personal para trabajar principales objetivos y necesidades de los clientes:

- Autoestima y motivación. Trabajando inseguridades y falta de confianza.
- Desarrollo del potencial personal y profesional y superación de situaciones vitales.
- Reorientación profesional y gestión ante el cambio profesional.

- Herramientas de la PNL aplicables y utilizadas en procesos de Coaching:

- Concepto y estilos de aprendizaje. Visualizaciones y submodalidades para el cambio. Asociación y disociación. Posiciones perceptivas.

- Coaching en el ámbito familiar. Conflictos personales y familiares.
- Niveles neurológicos a aplicar a procesos de cambio.
- La línea del tiempo y puentes al futuro.
- Modelado, reencuadres, reprogramación y moldeamiento.

- El poder de las metáforas en el Coaching.

- El problem solving como herramienta estratégica en un proceso de Coaching y la utilización de las constelaciones y el Coaching sistémico (perspectiva sistémica).

TEMA 8

HERRAMIENTAS DE COACHING EJECUTIVO (EXECUTIVE COACHING), EMPRESARIAL Y ORGANIZACIONAL. CONSULTORÍA, NEUROCIENCIA E INTELIGENCIA EMOCIONAL EN EL ÁMBITO EMPRESARIAL APLICADAS AL PROCESO DE COACHING

Objetivo

Formar en la implementación del Coaching en el ámbito empresarial teniendo en cuenta el escenario y el proceso. Especial importancia tendrán las herramientas y dinámicas que se verán para el acompañamiento de una empresa o un ejecutivo en su propio proceso de cambio o mejora. Se desarrollarán herramientas procedentes de la Consultoría, Neurociencia y de la Inteligencia Emocional.



- Definición, características, beneficios y aplicación del Coaching en el ámbito empresarial (ejecutivo, empresarial, organizacional, de equipos...). Primer contacto, áreas posibles de intervención, generación de contexto, definición de roles (cliente del servicio, responsables de RRHH, Coach ejecutivo, Coach organizacional-empresarial...), planificación y definición del proceso. Elaboración de informes intermedios y finales. Finalización del proceso.

- Herramientas de toma de conciencia u obtención de información (entrevista dirección, evaluación del perfil del puesto y del rendimiento, TEST 360, DISC...), exploración de la realidad, opciones y plan de acción. Consultoría empresarial.

- Herramientas de Coaching empresarial y organizacional:

- Alineación empresarial (valores y objetivos personales, de equipo y de la empresa).
- Definición e implementación de estrategias corporativas (cultura, misión...).

- Herramientas de Coaching ejecutivo para trabajar principales objetivos y necesidades:

- Gestión del desarrollo profesional y del talento. Directivo (Líder) Coach. Gestión del estrés y del tiempo.
- Conciliación personal. Mejora de la comunicación en la empresa. Creatividad e innovación en la gestión empresarial.
- Shadow Coaching.
- Conceptos y herramientas de Neurociencia e Inteligencia Emocional** aplicados al ámbito profesional.
- Coaching de equipos.** La figura del Coach de equipos.

TEMA 9

TEMA COACHING IN ACTION (PRACTICUM):
PRÁCTICAS DE PROCESOS DE COACHING
(PRÁCTICAS SUPERVISADAS Y
MENTORIZADAS POR UN COACH
CERTIFICADO POR ICF EN SU CALIDAD DE
PCC O MCC)

Objetivo

Tema íntegramente práctico. Los alumnos añadirán a su ya larga base práctica desarrollada durante toda la formación, 36h más de ejercicios individuales y grupales supervisados y mentorizados por un Coach profesional y acreditado PCC o MCC (ICF).



TEMA 10

MARKETING, HABLAR EN PÚBLICO, COMERCIALIZACIÓN Y SU APLICACIÓN EN EL COACHING. MARCA PERSONAL (PERSONAL BRANDING) DEL COACH. PROYECTO FINAL CERTIFICACIÓN

Objetivo

El Coaching como profesión también requiere de políticas de marketing y comerciales que hagan viable su desempeño profesional, o su integración en una empresa como Coach interno, o bien en la propia persona del Coach. Así pues, el objetivo de este tema será ver y acercar al alumno las diversas técnicas de marketing, comunicación, publicidad y comercialización necesarias para una buena y óptima puesta en marcha de su negocio, así como para la aplicación de los conocimientos adquiridos en entornos profesionales y personales.



- **Marketing aplicado** al Coaching.

- **Ser Coach** vs. ser empresario vs. ser Coach interno vs. integrar el rol de Coach.

- **Definición, desarrollo y ejecución del plan de negocio:**

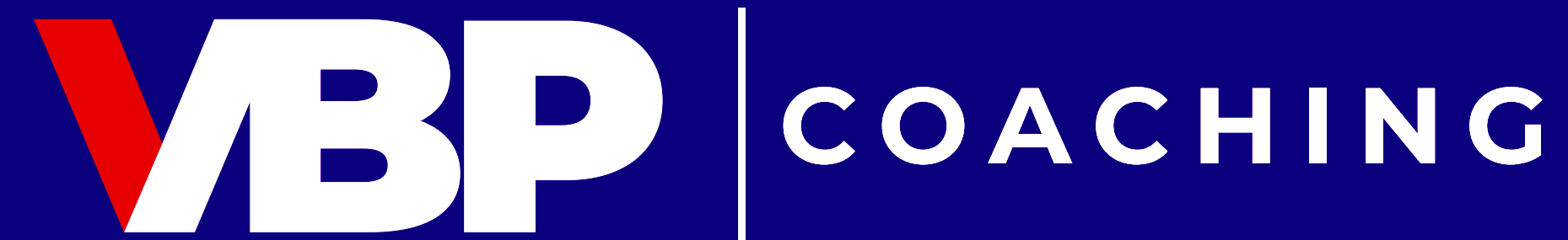
- Visión, misión y objetivos.

- Segmentación de mercado y/o especialización dentro del Coaching.

- Plan financiero (tarifas, número de sesiones, inversiones y/o gastos...).

- Plan comercial y de marketing (las 4 P del Marketing Mix).

- Definición y ejecución del Primer Paso.



By Educational Services For Latin America LLC

Gracias.

WWW.VBPCOACHING.COM

2671 S Course Drive, Pompano Beach Florida 33069.

Phone +1 786-480-4648 | info@vbpc coaching.com