

COACHING DE PRINCIPIO A FIN ALCANZA TODOS TUS OBJETIVOS PERSONALES Y PROFESIONALES

Herramientas para el cambio personal, profesional y organizacional

INFORMACIÓN GENERAL

INTRODUCCIÓN.

Podríamos definir el Coaching como un proceso de acompañamiento al cliente, para lograr el reencuentro con su YO interior, y así estimular el potencial que existe en cada persona. Esa toma de conciencia del cliente le hará redefinir sus marcos referenciales, generando en la persona un despegue absoluto hacia sus objetivos.

El coaching te enseña a descubrir las respuestas en tu interior, a escucharte, a ser más flexible, por lo tanto más objetivo, ya que un proceso de coaching te hará ver las distintas caras de una realidad, todo ello estimulando un proceso de cambio y llevando a la persona a la acción.

Según la definición de la ICF (International Coaching Federation):

El coaching consiste en una relación profesional continuada que ayuda a obtener resultados extraordinarios en la vida, la profesión, empresa o negocios de las personas. Mediante este concepto el cliente profundiza en su conocimiento, aumenta su rendimiento y mejora su calidad de vida.

El método interactivo crea transparencia, motiva al cliente para actuar y acelerar el avance hacia objetivos personales, al proporcionar mayor enfoque y conciencia de las posibilidades de elección.

El coaching toma como punto de partida la situación actual del cliente y se centra en lo que está dispuesto a hacer para llegar a donde le gustaría estar en el futuro.

Con la conciencia de que todo resultado depende de las intenciones, elecciones y acciones del cliente, respaldadas por el esfuerzo del coach y por la aplicación del método.

CURSO DIRIGIDO A:

- Todo tipo de profesional o emprendedores que buscan mantener dentro de sus objetivos los conceptos de Excelencia y Éxito.
- Todas aquellas personas que buscan optimizar la comunicación y las relaciones interpersonales dentro de la empresa.
- Profesionales de diversos campos (Educación Salud, negocios, entre otros) y para cualquier grupo estructurado.
- Personas que quieran tener una mejor calidad profesional o aumentar la actual.

OBJETIVO DEL CURSO:

- Dar a conocer al alumno los procesos teóricos-prácticos del proceso y la aplicación de sus herramientas tanto a nivel personal como dentro de la empresa.
- Conseguir lograr desarrollar conceptos de un liderazgo eficaz, cambiando el antiguo paradigma.
- Mejorar las habilidades de empatía y comunicación.
- Potenciar el rendimiento laboral, por medio de técnicas de coaching y gestión emocional.
- Aplicar conceptos de inteligencia emocional, para gestionar de forma correcta el estrés y las emociones que nos bloquean.

JUSTIFICACION:

Son tiempos de aprendizaje, la necesidad imperiosa de cambio, cada día es más importante no solamente a nivel personal, sino también a nivel profesional y en todo lo relacionado al mundo laboral.

Los aspectos más imprescindibles que forman el desarrollo de los países y las empresas son la calidad y la cantidad de talento de sus líderes. Este proceso se puede acelerar con un proceso llamado **COACHING**, que aunque se pueda ver algo complicado, es de sencilla aplicación y brinda beneficios ventajosos a cualquier persona o empresa que lo aplique para lograr el liderazgo dentro de su campo.

Todos estos beneficios que se pueden obtener en este proceso de Coaching, han hecho que se disparen en España la demanda de estos servicios profesionales, y sus procesos de formación.

Aquí desarrollamos algunas razones por las cuales el Coaching es importante para las empresas:

- Facilita que las personas se adapten a los cambios de manera eficiente y eficaz.
- Moviliza los valores centrales y los compromisos del ser humano, así como también los de la organización.
- Estimula a las personas hacia la producción de resultados sin precedentes.
- Renueva las relaciones y hace eficaz la comunicación en los sistemas humanos.
- Predispone a las personas para la colaboración, el trabajo en equipo y la creación de consenso.
- Destapa la potencialidad de las personas, permitiéndoles alcanzar objetivos que de otra manera son considerados inalcanzables.

CONTENIDOS FORMATIVOS

TEMA 1: LOS FUNDAMENTOS IMPRENSCINDIBLES DEL COACHING

- 1.1 CONCEPTO DE COACHING
- 1.2 ETIMOLOGÍA E INFLUENCIAS DEL COACHING.
- 1.3 DIFERENCIAS ENTRE COACHING Y OTRAS LÍNEAS DE DESARROLLO PROFESIONAL
- 1.4 DIFERENTES CORRIENTES DE COACHING
- 1.5 EL ÉXITO DEL COACHING.
- 1.6 HABILIDADES DEL COACH
- 1.7 EL COACHEE
 - 1.7.1 LA FIGURA DEL COACHEE
 - 1.7.2 LAS CAPACIDADES DEL COACHEE

TEMA 2: ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING

- 2.1 EMPATÍA
- 2.2 LA ESCUCHA EXCELENTE
- 2.3 EL DIAGNOSTICO
- 2.4 CONTENIDO Y PROCESO

TEMA 3: LA METODOLOGÍA DEL COACHING

- 3.1 PRIMERA FASE: LA RELACIÓN DE COACHING
 - 3.1.1 TOMA DE CONTACTO
 - 3.1.2 CONTRATO DE CONFIDENCIALIDAD
 - 3.1.3 SESIÓN EXPLORATORIA
 - 3.1.3 COMPONENTES DE UNA SESIÓN
- 3.2 SEGUNDA FASE: ESTADO DESEADO
 - 3.2.1 DEFINIR EL OBJETIVO
 - 3.2.2 FILTRADO DEL OBJETIVO
- 3.3 TERCERA FASE: ESTADO PRESENTE
 - 3.3.1 EXPLORANDO LA REALIDAD
 - 3.3.2 GENERACIÓN DE OPCIONES
- 3.4 CUARTA FASE: ACCIÓN
 - 3.4.1 PLAN DE ACCIÓN
- 3.5 QUINTA FASE: EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO
 - 3.5.1 SEGUNDA SESIÓN Y SUCESIVAS
 - 3.5.2 ANALISIS DE RESULTADOS
 - 3.5.3 ULTIMA SESIÓN Y FINALIZACIÓN
- 3.6 SEXTA FASE: RIESGOS DE UN PROCESO DE COACHING.

TEMA 4. BLOQUEOS Y PROBLEMAS MÁS FRECUENTES EN UN PROCESO DE COACHING

- 4.1 LAS CREENCIAS
 - 4.1.1 ¿QUÉ ES UNA CREENCIA?
 - 4.1.2 LAS CREENCIAS LIMITADORAS Y POTENCIADORAS
 - 4.1.3 ¿CÓMO DETECTAR LAS CREENCIAS?
 - 4.1.4 TRANSFORMAR CREENCIAS
- 4.2 LAS EMOCIONES Y SU GESTIÓN.
 - 4.2.1 CONCEPTO DE EMOCIÓN
 - 4.2.2 CLASIFICACIÓN DE EMOCIONES

- 4.2.3 COACHING PARA LAS EMOCIONES LIMITANTES
- 4.2.4 TÉCNICAS DE GESTIÓN DE LAS EMOCIONES
- 4.3 COMPORTAMIENTOS NO EFECTIVOS
 - 4.3.1 AUTOSABOTEADOR
 - 4.3.2 TIPOS DE COMPORTAMIENTO DEL AUTOSABOTEADOR
 - 4.3.3 TÉCNICAS PARA SUPERAR HABITOS LIMITANTES

TEMA 5: HERRAMIENTAS PARAL EL COACHING PERSONAL

- 5.1 LA ESTRUCTURA DE LA SESIÓN
 - 5-1-1 HERRAMIENTAS Y FILTROS PARA UN OBJETIVO EFICAZ
 - 5-1-2 ¿CÓMO DEBEN SER LOS OBJETIVOS?
- 5.2 HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN
 - 5-2-1 EL RAPPORT Y LA CALIBRACIÓN
 - 5-2-2 NIVELES DE ESCUCHA EFECTIVA
 - 5-2-3 ASERTIVIDAD
 - 5-2-4 FEEDBACK
 - 5-2-5 PREGUNTAS PODEROSAS
- 5.3 TOMA DE CONCIENCIA
 - 5-3-1 TOMA DE CONCIENCIA
 - 5-3-2 VALORES
 - 5-3-3 MOTIVACIÓN Y CAMBIO

ESTRATEGIA METODOLÓGICA

Los cursos presentados han sido diseñados para ser llevados a cabo utilizando una **METODOLOGÍA PARTICIPATIVA**, la cual acude a los conocimientos y experiencias de los asistentes, propiciando espacios de discusión que faciliten la comprensión y aplicación de los temas tratados.

Dinámicas de grupos, ejercicios prácticos y herramientas prácticas son los elementos diferenciadores y que favorecen la motivación, el ambiente de trabajo y la integración grupal, con el objetivo de lograr la satisfacción de los participantes

DURACIÓN

24 HORAS adaptables.

DÍAS DE IMPARTICIÓN

Mayo

Lunes 24, Martes 25, Jueves 26, Viernes 27 y Lunes 31

Junio

Martes 1, Jueves 3 y Viernes 4

HORARIO

De 19:30 a 22:30