



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Máster en Coaching y Desarrollo Ejecutivo

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Máster en Coaching y Desarrollo Ejecutivo

duración total: 1.500 horas **horas teleformación:** 450 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

El coaching se ha convertido en una herramienta fundamental para todas aquellas organizaciones que deseen despuntar en su rama de negocio. Para ello, uno de los objetivos que se marca la metodología coaching es el de intervenir de forma eficiente en la gestión de trabajo individual y grupal. De este modo, la formación en el uso de herramientas que ayuden al desarrollo ejecutivo de una organización se antoja vital. Por ello, INESEM ofrece este máster online que abarca todos los ámbitos de aplicación del coaching personal, ejecutivo y empresarial con especial atención a la practicidad y al alto rendimiento del equipo de trabajo.



a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Profundizar en los elementos clave que conforman el concepto de coaching en su vertiente general y ejecutiva.
- Identificar las herramientas fundamentales que ayudan a intervenir de forma clave en el devenir de la organización.
- Adquirir una visión general de los principales problemas a enfrentar y errores más comunes en el ambiente laboral.
- Adentrarse en la influencia de la inteligencia emocional en relación con la metodología coaching.
- Estudiar la metodología coaching des el punto de vista del desarrollo ejecutivo.

para qué te prepara

El Master en Coaching y Desarrollo Ejecutivo está orientado a la obtención de conocimientos basados en la metodología coaching y su aplicación al entorno empresarial. Ayuda a la potenciación de los elementos que contribuyen a un trabajo en equipo más eficiente y a generar sinergias y habilidades conjuntas en el desarrollo de proyectos. Para ello se proponen una serie de técnicas y unos fundamentos metodológicos que aportarán el valor añadido a las personas que conforman la organización.

salidas laborales

El Master en Coaching y Desarrollo Ejecutivo proporciona conocimientos a profesionales para desarrollar las tareas fundamentales de un responsable de un departamento de recursos humanos, también es factible para responsables generales que quieran adquirir una visión más global de la estructura de trabajo y para responsables de desarrollo, técnicos laborales, responsables de reclutamiento o jefes de equipo en una consultoría de recursos humanos.

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello

NOMBRE DEL ALUMNO/A



forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'El Proceso de Coaching'
- Manual teórico 'Aspectos Fundamentales del Coaching'
- Manual teórico 'Roles en el Proceso de Coaching'
- Manual teórico 'Herramientas de Coaching'
- Manual teórico 'Coaching Personal'
- Manual teórico 'La Comunicación en el Proceso de Coaching'
- Manual teórico 'Coaching Ejecutivo y Coaching Empresarial'
- Manual teórico 'Desarrollo de las Competencias Ejecutivas'
- Manual teórico 'Programación Neurolingüística e Inteligencia Emocional'



profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de ineseem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

MÓDULO 1. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DELIMITACIÓN DEL CONCEPTO DE COACHING

- 1.Socialización del individuo y formación de la personalidad
- 2.Definición de coaching desde las distintas organizaciones
- 3.El surgimiento histórico del término
- 4.Influencias del coaching
- 5.Coaching, terapia, asesoría y mentoring
- 6.¿Hacia dónde evoluciona el coaching?

UNIDAD DIDÁCTICA 2. RELEVANCIA Y BENEFICIOS DEL COACHING

- 1.Aplicación del coaching en distintos ámbitos
- 2.Los pilares del coaching
- 3.Escuelas de coaching
- 4.Los beneficios del coaching
- 5.Desmontando los mitos sobre coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MOTIVACIÓN, AUTOESTIMA Y AUTOCONFIANZA

- 1.Motivación hacia la meta
- 2.Proceso y tipos de motivación
- 3.El papel de la autoestima
- 4.La autoconfianza como elección personal

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CAMBIO Y APRENDIZAJE

- 1.Responsabilidad, compromiso, acción
- 2.Aprendizaje y cambio a través de la acción
- 3.El pensamiento creativo
- 4.Objetivos y resultados
- 5.Posición-meta
- 6.La ruptura para el cambio

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ÉTICA Y DEONTOLOGÍA DEL COACH

- 1.La ética del liderazgo y el poder
- 2.Principios éticos básicos en el proceso de coaching
- 3.Deontología del trabajo del coach y organismos reguladores
- 4.Juramento de Ética Profesional y Código Deontológico
- 5.El código ético del Coaching Study Group

MÓDULO 2. EL PROCESO DE COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTABLECIMIENTO DE LA ALIANZA DE COACHING

- 1.El acuerdo de coaching
- 2.Documentación e información para el establecimiento del acuerdo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

- 1.La importancia de las metas
- 2.Objetivos de proceso y objetivos de sesión
- 3.Operativización de objetivos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DETERMINACIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL

- 1.El punto de partida
- 2.Herramientas para explorar la realidad

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GENERACIÓN DE OPCIONES

- 1.Generando alternativas
- 2.Herramientas para la generación de opciones

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL PLAN DE ACCIÓN

- 1.Fases del plan de acción

+ Información Gratis

2.Herramientas para la elaboración del plan de acción

UNIDAD DIDÁCTICA 7. SEGUIMIENTO DEL PROCESO

- 1.Evaluación y control de los progresos
- 2.Satisfacción e insatisfacción con los resultados

MÓDULO 3. ROLES EN EL PROCESO DE COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL COACH

- 1.Funciones del coach como guía de cambio
- 2.El rol del coach en el ámbito empresarial
- 3.El coach ejecutivo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPETENCIAS DEL COACH

- 1.Competencias de la ICF
- 2.Cualidades básicas del coach
- 3.Características organizacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PERFIL PROFESIONAL DEL COACH

- 1.Currículum formativo y experiencia profesional del coach
- 2.Errores frecuentes
- 3.Formación y práctica para la conducción de sesiones

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL COACHEE O CLIENTE

- 1.El cliente del proceso de coaching
- 2.Perfil del coachee
- 3.La capacidad para recibir coaching
- 4.La autoconciencia del coachee

MÓDULO 4. HERRAMIENTAS DE COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. METODOLOGÍA DE COACHING

- 1.Transformación de pensamientos
- 2.Dinámica de grupos
- 3.Buen uso de las técnicas grupales
- 4.Elección de las herramientas
- 5.La técnica adecuada

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA FUNCIÓN DE APOYO

- 1.Niveles de apoyo
- 2.Estilo de liderazgo para la aplicación de herramientas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. HERRAMIENTAS ESTRUCTURALES

- 1.Introducción al coaching estructural
- 2.Modelo GROW para la programación de las sesiones
- 3.Modelo ACHIEVE de habilidades del coach
- 4.Modelo OUTCOMES de desarrollo del proceso
- 5.Modelo SMART para la operativización de objetivos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. HERRAMIENTAS PERSONALES Y RELACIONALES

- 1.Introducción al coaching personal
- 2.Rapport, Calibración y Creatividad
- 3.Entrevista de coaching
- 4.Feedback constructivo
- 5.Autopercepción
- 6.Entrenamiento asertivo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. HERRAMIENTAS PARA LA EXPLORACIÓN

- 1.Introducción al coaching exploratorio
- 2.La rueda de la vida para la exploración inicial
- 3.La jerarquización de valores personales
- 4.Identificación de emociones

5. Análisis DAFO
6. Exploración de roles

UNIDAD DIDÁCTICA 6. HERRAMIENTAS CONDUCTUALES PARA EL APRENDIZAJE

1. Introducción al proceso de aprendizaje
2. Modelado
3. Andamiaje
4. Moldeamiento
5. Toma de decisiones

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LAS HERRAMIENTAS ORGANIZACIONALES

1. Introducción al coaching empresarial
2. Modelo Feedback 360°
3. Modelo MBTI
4. Modelo Birkman
5. Role-play, Insights, TMS y Test de Belbin

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LAS DINÁMICAS GRUPALES COMO HERRAMIENTAS DE COACHING

1. Técnicas y dinámicas grupales
2. Dinámicas para grupos grandes
3. Dinámicas para grupos medianos
4. Dinámicas para grupos pequeños
5. Técnicas de nivel experto
6. Selección de técnicas por objetivos

MÓDULO 5. COACHING PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COACHING PARA LA SUPERACIÓN PERSONAL

1. Autodiálogo y autorreflexión
2. La adopción del rol de aprendizaje
3. La aceptación de nuevos retos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PATRONES DE PENSAMIENTO Y CREENCIAS PERSONALES

1. Los pensamientos autodestructivos
2. Trabajar con las creencias irracionales
3. Pensamiento adaptativo, lógico y funcional
4. Confrontación de creencias

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN EMOCIONAL

1. ¿Qué son las emociones?
2. La gestión emocional
3. La responsabilidad sobre las propias emociones

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CAMBIO Y TRANSFORMACIÓN

1. Importancia del desarrollo de la autoconciencia
2. Cambio Vs. Transición. Los modelos de cambio
3. Proactividad y establecimiento de objetivos para el cambio
4. El coach como facilitador del cambio

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DIFICULTADES EN EL PROCESO DE COACHING

1. La falta de compromiso
2. La resistencia al cambio
3. El coach reticente
4. La detección de la resistencia
5. Niveles de resistencia, problemas de tiempo y de implicación

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TRABAJAR LA RESISTENCIA

1. Estrategias específicas para trabajar la resistencia al cambio
2. La trampa de la incompreensión
3. Adaptación al cambio
4. Las claves del éxito

5. Jerarquía de resistencias

MÓDULO 6. LA COMUNICACIÓN EN EL PROCESO DE COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ASPECTOS COMUNICATIVOS EN EL PROCESO DE COACHING

1. La comunicación como proceso de intercambio
2. Descripción del proceso de comunicación
3. Características de la comunicación en el proceso de coaching
4. Obstáculos para la comunicación
5. Facilitadores de la comunicación
6. Metáforas y analogías

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DESARROLLO DE LA ESCUCHA ACTIVA

1. Niveles y tipos de escucha
2. La escucha activa
3. Técnicas para potenciar la escucha activa y la comunicación efectiva
4. El control del lenguaje no verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS PREGUNTAS PODEROSAS EN COACHING

1. Introducción al arte de saber preguntar
2. Redefinir el marco
3. Proporcionar retroalimentación constructiva
4. Elegir la pregunta adecuada
5. El autocuestionamiento

MÓDULO 7. PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA E INTELIGENCIA EMOCIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMPRENDIENDO LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. Introducción a la IE
2. Las áreas de la IE
3. Evolución del modelo de Daniel Goleman de IE
4. Equilibrio intelecto-emoción

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPRENDIENDO LA INTELIGENCIA EMOCIONAL (II)

1. Autoconciencia emocional
2. Relevancia de la IE en el ámbito laboral
3. Autoinstrucciones y autocontrol

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PNL Y SISTEMAS REPRESENTACIONALES

1. Introducción a la Programación Neurolingüística
2. Los supuestos fundamentales de la PNL
3. Los sistemas de representación de la realidad
4. Relación PNL-Coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARCOS, METAPROGRAMAS Y ESTRATEGIAS

1. Los marcos como representaciones internas
2. Técnicas de PNL
3. Los metaprogramas como medios de interiorización
4. Las estrategias de procesamiento

MÓDULO 8. COACHING EJECUTIVO Y COACHING EMPRESARIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL COACHING EN LAS EMPRESAS ACTUALES

1. Relaciones entre empresa, coach y coachee
2. El papel del coaching en la empresa moderna
3. Las características de la organización
4. Los tipos de organización y su funcionamiento
5. Niveles jerárquicos y áreas funcionales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL MODELO HUMANISTA DE DESARROLLO ORGANIZACIONAL

+ Información Gratis

1. Teorías del cambio organizacional
2. La resistencia al cambio en la organización
3. El papel del coach en el cambio organizacional
4. La cultura de coaching en la empresa
5. Cualidades de las personas positivas en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL COACHING EJECUTIVO

1. Introducción al coaching ejecutivo
2. Coach interno vs. Coach externo
3. Acuerdo y compromisos de las partes
4. El proceso de coaching ejecutivo en tres pasos
5. Tendencias en Coaching ejecutivo

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL DESARROLLO COMPETENCIAL

1. Definición y características de las competencias profesionales
2. Desarrollo de competencias
3. Las cualidades más demandadas en el ámbito laboral
4. El papel del directivo coach en el desarrollo de competencias
5. La gestión por competencias

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA GESTIÓN DEL TALENTO EN LA EMPRESA

1. Gestión del talento en la organización actual
2. Indicadores del talento
3. Las dimensiones del talento
4. Atracción y retención del talento

MÓDULO 9. DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS EJECUTIVAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL LIDERAZGO

1. Introducción al concepto de liderazgo
2. Enfoque de rasgo y estilos de liderazgo
3. Teorías de contingencia o situacionales
4. Clasificación de los estilos de liderazgo
5. Factores de liderazgo y funciones del líder

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COACHING PARA EL DESARROLLO DEL LIDERAZGO

1. Desarrollo del liderazgo ejecutivo a través del coaching
2. El coach como líder
3. Los estilos de liderazgo del coach
4. El líder como coach

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COACHING PARA EQUIPOS

1. Introducción al concepto y funcionamiento del equipo
2. Diferencias entre grupos y equipos
3. Gestión de equipos
4. Coaching en la gestión de personas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TEAM BUILDING

1. Introducción al concepto de team building
2. Técnicas de desarrollo de equipos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. COACHING PARA EL DESARROLLO DIRECTIVO

1. El proceso de coaching para el desarrollo profesional
2. Rendimiento y competencias para la dirección
3. El perfil ideal del directivo

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MANEJO DE CONFLICTOS

1. Definición y características del conflicto
2. Clasificación del conflicto
3. La negociación como estrategia de resolución de conflictos
4. Habilidades de resolución de conflictos

MÓDULO 10. PROYECTO FIN DE MÁSTER