



# INESEM

BUSINESS SCHOOL

## ***Máster en Coaching Personal y Programación Neurolingüística PNL (Triple Titulación + 10 Créditos ECTS)***

+ Información Gratis

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

# Máster en Coaching Personal y Programación Neurolingüística PNL (Triple Titulación + 10 Créditos ECTS)

**duración total:** 850 horas

**horas teleformación:** 300 horas

**precio:** 0 € \*

**modalidad:** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

## descripción

Este Master Online en Coaching Personal y Programación Neurolingüística PNL ofrece una formación especializada en la materia. Debemos saber que el coaching es una herramienta utilizada para incrementar la productividad del trabajo mediante: la motivación del personal, la resolución de problemas, la creación de equipos, el trabajo en equipos, la captación y retención del talento, etc. Así, las técnicas de control y las habilidades de inteligencia emocional son prácticas y destrezas fundamentales en situaciones donde confluyen varias personas. Gracias a la Programación Neurolingüística podremos mejorar nuestra capacidad de elección y ganar influencia en las situaciones que se nos pueden presentar en nuestra vida. Por lo tanto, con este Master Online de Coaching Personal y Programación Neurolingüística PNL se pretende aportar al alumnado formación teórico-práctica que abarque estos ámbitos: coaching, PNL, inteligencia emocional y control del estrés laboral; los cuales se tornan muy necesarios.



+ Información Gratis

## *a quién va dirigido*

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

## *objetivos*

- Introducir el coaching como una alternativa que modifique el estilo de vida personal del alumno, ofreciendo un camino de mejora de la calidad de vida.
- Adquirir los conocimientos, competencias y habilidades necesarias para el desarrollo teórico y práctico de los principios básicos de coaching aplicados al ámbito personal.
- Impulsar el desarrollo personal derivado de implantar una cultura de coaching.
- Conocer los componentes y el significado general de la Programación Neurolingüística.
- Aprender la técnica del modelado para conseguir mejores habilidades y capacidades.
- Adquirir las habilidades necesarias, dentro de la PNL, para el diseño de estrategias.
- Identificar los objetivos y valores de la dirección de personas para un directivo-coach.
- Reconocer la importancia de la PNL en el ámbito de las ventas.
- Enseñar al alumno los conceptos básicos relacionados con la Inteligencia Emocional y el Estrés, para identificar las emociones, efectos y acciones que puedan provocar una situación de conflicto.

## *para qué te prepara*

A través del presente Master Online en Coaching Personal y Programación Neurolingüística PNL el alumno podrá desarrollar, mediante la adquisición de los recursos apropiados, las capacidades de autoconocimiento y autogestión con el fin de alcanzar las habilidades específicas de un líder personal y de grupos. Podrá conocer los procesos mentales que conforman la experiencia mediante la programación neurolingüística. Así, también podrá dominar a nivel teórico-práctico las técnicas de control del estrés e inteligencia emocional más eficaces y útiles, estableciendo unas prioridades para que en función de la situación de la que se trate el alumno sea capaz de escoger la técnica que mejor resuelve el conflicto que se desarrolle. A la consecución del mismo, el alumno queda acreditado oficialmente para darse de alta como coach personal en el Epígrafe 777 del IAE (Impuesto de Actividades Económicas) y ejercer la actividad profesional como autónomo y trabajador por cuenta ajena.

## *salidas laborales*

Coach personal, Empresas, Formadores, Psicólogos, Coaching empresarial, Pedagogos, Profesores, Educadores, Instructores, Directivos, Mandos intermedios.

## 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 'Programación Neurolingüística PNL. Vol 1'
- Manual teórico 'Programación Neurolingüística PNL. Vol 2'
- Manual teórico 'Inteligencia Emocional y Control del Estrés Laboral'
- Manual teórico 'Neuropsicología de la Educación'
- Manual teórico 'Aspectos Introdutorios del Coaching'
- Manual teórico 'Aplicación del Coaching en el Ámbito Personal'





## 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

# PARTE 1. ASPECTOS INTRODUCTORIOS DEL COACHING

## MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN AL COACHING

### UNIDAD DIDÁCTICA 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

### UNIDAD DIDÁCTICA 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

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING I

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

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING II

- 1.Responsabilidad y compromiso
- 2.Acción
- 3.Creatividad
- 4.Contenido y proceso
- 5.Posición “meta”
- 6.Duelo y cambio

### UNIDAD DIDÁCTICA 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 2. EL PROCESO DE COACHING

### UNIDAD DIDÁCTICA 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

### UNIDAD DIDÁCTICA 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



## **UNIDAD DIDÁCTICA 8. HABILIDADES RELACIONADAS CON EL PROCESO**

- 1.Introducción
- 2.Escucha
- 3.Empatía
- 4.Mayéutica e influencia
- 5.La capacidad diagnóstica

## **UNIDAD DIDÁCTICA 9. FASES EN EL PROCESO DE COACHING**

- 1.Primer 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

## **UNIDAD DIDÁCTICA 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

## **UNIDAD DIDÁCTICA 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 3. COACH Y COACHEE**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 12. EL COACH**

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

### **UNIDAD DIDÁCTICA 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

### **UNIDAD DIDÁCTICA 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

### **UNIDAD DIDÁCTICA 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

## **PARTE 2. APLICACIÓN DEL COACHING EN EL ÁMBITO PERSONAL**

### **MÓDULO 1. FUNDAMENTOS DEL COACHING PERSONAL**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. USTED ES SU MEJOR COACH**

- 1.El coaching y las metáforas
- 2.Interiorización

3. Comportamientos limitantes

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS CREENCIAS**

1. Creencias y creencias limitantes
2. Coaching y creencias autolimitadoras
3. Teorías de reestructuración cognitiva
4. Soluciones para abordar las creencias limitantes

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS EMOCIONES**

1. Introducción: ¿qué es una emoción?
2. Emociones y coaching
3. Trabajar con emociones limitantes

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PROCESO DE CAMBIO**

1. Autoconciencia. ¿Dónde estoy?
2. Cambio y coaching
3. El proceso de cambio: establecer objetivos
4. El coach como agente de cambio personal

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. CÓMO SUPERAR LA RESISTENCIA I**

1. Dificultades con el proceso de coaching
2. ¿Qué es la resistencia?
3. La resistencia del coach
4. Manifestaciones de la resistencia del coachee
5. Cómo evitar la resistencia al cambio

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. CÓMO SUPERAR LA RESISTENCIA II**

1. Técnicas para afrontar la resistencia
2. Causas de resistencia al cambio en las organizaciones
3. ¿Qué factores ayudan o impulsan al cambio?
4. El modelo de los ocho factores
5. La pirámide de la resistencia

### **MÓDULO 2. COMUNICACIÓN**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL DIÁLOGO**

1. Los orígenes del diálogo: la comunicación
2. El diálogo
3. Tipos de diálogos: el diálogo abierto
4. Barreras de la comunicación
5. Habilidades conversacionales
6. El uso de la metáfora y su analogía en el diálogo

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA ESCUCHA**

1. La escucha
2. La escucha activa
3. Técnicas de escucha
4. La comunicación no verbal

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA FORMULACIÓN DE PREGUNTAS DURANTE LA COMUNICACIÓN**

1. Introducción
2. Re-encuadre
3. Retroalimentación
4. Cómo formular preguntas en coaching
5. Preguntas internas que guían

### **MÓDULO 3. COACHING CON PNL E IE**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. COACHING E INTELIGENCIA EMOCIONAL**

1. ¿Qué es la inteligencia emocional?
2. Componentes de la inteligencia emocional

- 3.Habilidades de inteligencia Emocional
- 4.Cociente intelectual e inteligencia emocional

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 11. COACHING Y PNL I**

- 1.¿Qué es la PNL?
- 2.Principios de PNL
- 3.PNL y sistemas representacionales
- 4.Coaching y PNL

### **MÓDULO 4. TÉCNICAS APLICADAS**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 12. 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

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 13. TÉCNICAS PERSONALES**

- 1.Definición
- 2.Técnicas individuales
- 3.Técnicas de entrevista
- 4.Feedback efectivo
- 5.Técnicas para aumentar la autoconciencia
- 6.Asertividad

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 14. NIVELES DE APOYO Y HERRAMIENTAS**

- 1.Los niveles de apoyo
- 2.Herramientas de los niveles

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 15. TÉCNICAS ESTRUCTURALES**

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

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 16. 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

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 17. TÉCNICAS DE APRENDIZAJE**

- 1.Definición
- 2.Modelado
- 3.Andamiaje
- 4.Moldeamiento
- 5.Toma de decisiones

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 18. 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

# PARTE 3. PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

## MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA PNL

- 1.¿Qué es la Programación Neurolingüística?
- 2.Breve recorrido histórico.
- 3.Objetivos de la PNL.
- 4.¿Cómo funciona la PNL? Principios.
- 5.Marcos de la PNL.

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS BÁSICOS DE PNL

- 1.Programación.
- 2.Neuro.
- 3.Filtros.
- 4.Lingüística.

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. SISTEMAS REPRESENTACIONALES

- 1.Diferentes formas de pensar.
- 2.Calibrage.
- 3.Proceso de cambio y aprendizaje.

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. METAMODELOS Y METAPROGRAMAS EN PNL

- 1.Introducción.
- 2.Metamodelo del lenguaje.
- 3.Violaciones del metalenguaje.
- 4.Los metaprogramas en PNL.
- 5.Tipos de metaprogramas.

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. APLICACIONES BÁSICAS

- 1.Introducción.
- 2.PNL en las aulas.
- 3.PNL en la salud.
- 4.PNL y coaching.PNL y RRHH.
- 5.PNL y negocios.

## MÓDULO 2. RECURSOS

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. EMPATÍA E INTELIGENCIA EMOCIONAL

- 1.Definición de empatía.
- 2.Rapport.
- 3.Inteligencia emocional.

### UNIDAD DIDÁCTICA 7. LENGUAJE VERBAL

- 1.Introducción.
- 2.El lenguaje verbal.
- 3.Comunicación.
- 4.Técnicas de intervención verbal.

### UNIDAD DIDÁCTICA 8. LENGUAJE NO VERBAL

- 1.Introducción.
- 2.Relaciones entre la conducta verbal y no verbal.
- 3.Entablar relaciones.

### UNIDAD DIDÁCTICA 9. ESCUCHA ACTIVA

- 1.Introducción.
- 2.Tipos de escucha.
- 3.La escucha activa.
- 4.Beneficios y obstáculos de la escucha activa.
- 5.Proceso de escucha activa.

6. Cómo mejorar la escucha activa.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. CREENCIAS Y VALORES**

1. Introducción.
2. Valores.
3. Las creencias.
4. Metáforas.
5. Asertividad.

### **MÓDULO 3. ESTRATEGIAS EN PNL**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 11. ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS EN PNL (I)**

1. Introducción.
2. El proceso POPS.
3. Procesos de obtención de estrategias: desembalaje.
4. Uso de estrategias.
5. Acceso a la estrategia: anclaje.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 12. ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS EN PNL (II)**

1. Diseño de estrategias.
2. Modificación de estrategias.
3. Negociación estratégica.
4. Planificación y meta.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 13. PNL PARA LA VIDA DIARIA**

1. Establecimiento de metas.
2. Motivación.
3. Autoestima y creencias con PNL: ganar confianza en uno mismo.
4. Gestión del tiempo.

### **MÓDULO 4. PNL Y GESTIÓN EMPRESARIAL**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 14. PNL Y ORGANIZACIÓN**

1. Gerencia del siglo XXI.
2. Herramientas para el cambio en las organizaciones con PNL.
3. Estrategias en la organización.
4. Elementos clave de la organización con PNL.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 15. COMUNICACIÓN EMPRESARIAL CON PNL**

1. Introducción general a la comunicación empresarial.
2. Canales de comunicación.
3. Optimizar la comunicación.
4. Ventajas de la comunicación neurolingüística.
5. Comunicación exitosa.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 16. COACHING CON PNL**

1. Introducción al coaching.
2. Objetivos, metas y valores: coaching y empresa.
3. Habilidades, prácticas y procesos en coaching.
4. El directivo como coach.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 17. GERENCIA CON PNL Y CARACTERÍSTICAS PERSONALES**

1. Niveles lógicos de cambio.
2. Características personales.
3. Gestión del conocimiento y trabajo en equipo.
4. Liderazgo.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 18. PNL E INTELIGENCIA EMOCIONAL**

1. Introducción a la Inteligencia Emocional.
2. Importancia de la IE para los directivos.
3. Componentes y competencias de la inteligencia emocional.



4.Desarrollo de la inteligencia emocional en la empresa.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 19. RR.HH. Y PNL: GESTIÓN DE PERSONAS I**

- 1.Recursos humanos.
- 2.Proceso de selección.
- 3.Resolución de problemas: convertir los problemas en oportunidades.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 20. RR.HH. Y PNL: GESTIÓN DE PERSONAS II**

- 1.Motivación y esfuerzo del equipo.
- 2.Gestión del estrés.
- 3.Gestión de la creatividad.
- 4.Gestión de valores.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 21. VENTAS Y NEGOCIACIÓN CON PNL**

- 1.PNL y ventas.
- 2.Aumentar las ventas.
- 3.Diseño del proceso de venta.
- 4.La PNL aplicada a la negociación.
- 5.Técnicas de ventas y objetivos.

## **PARTE 4. NEUROPSICOLOGÍA DE LA EDUCACIÓN**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA NEUROLOGÍA**

- 1.Neurología: el sistema nervioso (SN)
  - 1.- Funciones Vitales
- 2.Anatomía del Sistema Nervioso
  - 1.- Clasificación del Sistema Nervioso
- 3.El encéfalo
  - 1.- Tronco cerebral
  - 2.- El cerebelo
  - 3.- El cerebro
- 4.La médula espinal
- 5.Neuronas y Neurología
  - 1.- Astrocitos
  - 2.- Oligodendrocitos
  - 3.- Células ependimarias
  - 4.- Células de Schwann
  - 5.- Células satélite
  - 6.- Micrología
  - 7.- Sustancia blanca y gris

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. FISIOLOGÍA DEL SISTEMA NERVIOSO**

- 1.Introducción
  - 1.- Área frontal
  - 2.- Área parietal
  - 3.- Área temporal
  - 4.- Área occipital
- 2.Órganos de los sentidos
  - 1.- Vista
  - 2.- Oído
  - 3.- Gusto
  - 4.- Olfato
- 3.Plasticidad cerebral
- 4.Funciones cognitivas

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. NEUROPSICOLOGÍA Y EDUCACIÓN**

- 1.Neuropsicología y educación: neuropsicoeducación o neurodidáctica

- 1.- Neuropsicología y educación
- 2.- Neurodidáctica
- 3.- Principios de las Neurociencias

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. APRENDIZAJE**

- 1.El aprendizaje
  - 1.- Rasgos generales del aprendizaje
- 2.Definición de aprendizaje
- 3.Proceso de aprendizaje
  - 1.- Etapa de incompetencia inconsciente
  - 2.- Etapa de incompetencia consciente
  - 3.- Etapa de competencia consciente
  - 4.- Etapa de competencia inconsciente
- 4.El aprendizaje basado en el cerebro
  - 1.- Principio 1
  - 2.- Principio 2
  - 3.- Principio 3
  - 4.- Principio 4
  - 5.- Principio 5
  - 6.- Principio 6
  - 7.- Principio 7
  - 8.- Principio 8
  - 9.- Principio 9
  - 10.- Principio 10
  - 11.- Principio 11
  - 12.- Principio 12
  - 13.- Evaluación del aprendizaje

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. MEMORIA, ATENCIÓN Y MOTIVACIÓN**

- 1.La memoria
  - 1.- ¿Qué es la memoria?
  - 2.- Procesos básicos de la memoria
  - 3.- Memoria y aprendizaje
- 2.Tipos de memoria
  - 1.- Memoria procedimental
  - 2.- Memoria de trabajo
  - 3.- Memoria prospectiva
  - 4.- Memoria episódica
  - 5.- Memoria semántica
  - 6.- Memoria emocional
  - 7.- Memoria sensorio-motora
  - 8.- Memoria a corto plazo
  - 9.- Memoria a largo plazo
- 3.La atención
- 4.Funciones de la atención
  - 1.- La atención como mecanismo de selección
  - 2.- La atención como mecanismo de vigilancia
  - 3.- La atención como mecanismo de control voluntario
- 5.Desarrollo de la atención
- 6.Redes funcionales de la atención
- 7.La motivación
  - 1.- Aprendizaje de la motivación

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. IMPLICACIONES DE LA NEUROLOGÍA EN EL APRENDIZAJE**

- 1.Funcionalidad visual y eficacia en los procesos lectores

- 1.- Funcionalidad visual y su importancia en el aprendizaje
  - 2.- Proceso neuropsicológico de la lectura
  - 3.- Pruebas de evaluación de la lectura
- 2.Lateralidad y rendimiento escolar
- 1.- Etapas de la Lateralidad
  - 2.- Tipos de la Lateralidad

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. APRENDIZAJE Y TIC**

- 1.Introducción
- 2.Ejemplo de uso de las TIC en niños con Síndrome de Down: "H@z TIC"
- 3.Principios de utilización de las TIC
- 4.El aprendizaje y las inteligencias múltiples
- 5.La creatividad

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. DIFICULTADES DE APRENDIZAJE**

- 1.Dificultades de aprendizaje
  - 2.Dislexia
  - 3.Discalculia
  - 4.Dispraxia
  - 5.Disgrafía
  - 6.TDA y TDAH
- 1.- Trastorno de déficit de atención con hiperactividad TDAH

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. DETECCIÓN E INTERVENCIÓN DE LAS DIFICULTADES DE APRENDIZAJE**

- 1.Introducción
  - 2.Aportaciones de los modelos teóricos clásicos para la detección e intervención de las Dificultades de Aprendizaje
- 1.- Modelo clínico o modelo de counseling
  - 2.- Modelo de programas
  - 3.- Modelo de consulta
- 3.La evaluación de la intervención psicopedagógica
- 1.- Definición
  - 2.- Finalidad y requisitos de la evaluación
  - 3.- Fases del proceso de evaluación
- 4.Líneas actuales en la intervención de las dificultades de aprendizaje
- 1.- Indicadores de las dificultades de aprendizaje
  - 2.- Consecuencias de las dificultades de aprendizaje
  - 3.- Instrumentos para la detección de las dificultades de aprendizaje
  - 4.- Propuestas de intervención

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. INTERVENCIÓN EN NEUROPSICOLOGÍA DE LA EDUCACIÓN**

- 1.Intervención educativa
  - 2.Perspectivas psicológicas e intervención
- 1.- Perspectiva conductual
  - 2.- Perspectiva cognitiva
  - 3.- Perspectiva sociohistórica
- 3.Evaluación e intervención neuropsicológica
- 1.- Evaluación neuropsicológica
  - 2.- Intervención neuropsicológica
- 4.Ejemplos de dificultades de aprendizaje que requieren intervención neuropsicológica

## **PARTE 5. INTELIGENCIA EMOCIONAL Y CONTROL DE ESTRÉS LABORAL**

### **MÓDULO I. INTELIGENCIA Y EMOCIONES**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA INTELIGENCIA**

- 1.La inteligencia.
- 2.Inteligencia interpersonal.
- 3.Inteligencia intrapersonal.
- 4.Breve historia de la medición de la inteligencia.
- 5.Orígenes de los test de inteligencia.
- 6.Aportaciones de los test de inteligencia.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS EMOCIONES**

- 1.Las emociones.
- 2.La pasión y la razón.

## **MÓDULO 2. INTELIGENCIA EMOCIONAL APLICADA AL ENTORNO LABORAL**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA INTELIGENCIA EMOCIONAL**

- 1.Concepto de inteligencia emocional.
- 2.Teorías y modelos de la inteligencia emocional.
- 3.Componentes de la inteligencia emocional.
- 4.Aptitudes en las que se basa la inteligencia emocional.
- 5.Evaluación de la inteligencia emocional.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL LIDERAZGO**

- 1.Liderazgo.
- 2.Enfoques en la teoría del liderazgo.
- 3.Estilos de liderazgo.
- 4.El papel del líder.
- 5.El líder como coach. Utilizando la inteligencia emocional.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. LOS EQUIPOS DE TRABAJO EN LAS ORGANIZACIONES ACTUALES**

- 1.La importancia de los equipos en las organizaciones actuales.
- 2.Modelos explicativos de la eficacia de los equipos.
- 3.Composición de equipos, recursos y tareas.
- 4.Los procesos en los equipos.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LOS EQUIPOS DE TRABAJO.**

- 1.La inteligencia emocional en los equipos de trabajo.
- 2.Programas de desarrollo de inteligencia emocional.

## **MÓDULO 3. ESTRÉS, ANSIEDAD Y HABILIDADES SOCIALES: CONCEPTOS BÁSICOS Y CLASIFICACIÓN**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. TÉCNICAS PARA MEJORAR EL FUNCIONAMIENTO DE UN EQUIPO**

- 1.Programa de entrenamiento.
- 2.Técnicas de desarrollo en equipo.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL ESTRÉS, LA ANSIEDAD Y LAS HABILIDADES SOCIALES**

- 1.Introducción. Antecedentes históricos del estrés.
- 2.Conceptos básicos.
- 3.Desencadenantes y causas del estrés.
- 4.Tipos de estrés.
- 5.Síntomas del estrés.
- 6.Consecuencias del estrés.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL ESTRÉS LABORAL**

- 1.Introducción.
- 2.Concepto y modelos teóricos del estrés laboral.
- 3.Desarrollo del estrés laboral.
- 4.Tipos de estrés laboral.
- 5.Causas del estrés laboral.

- 6.Síntomas del estrés laboral.
- 7.Consecuencias del estrés laboral.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL BURNOUT**

- 1.¿Qué es el Burnout?
- 2.Tipos de Burnout.
- 3.Fases del Burnout.
- 4.Causas del Burnout.
- 5.Síntomas del Burnout.
- 6.Consecuencias del Burnout.
- 7.Relaciones entre estrés y Burnout.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 11. PREVENCIÓN Y MANEJO DEL ESTRÉS LABORAL**

- 1.Medidas de prevención e intervención.
- 2.Técnicas para la prevención del estrés.
- 3.Intervención en situaciones de crisis.

### **MÓDULO 4. LA AUTOESTIMA. CONCEPTO CLAVE PARA LUCHAR CONTRA EL ESTRÉS**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 12. LA AUTOESTIMA: CONCEPTOS CLAVES PARA LUCHAR CONTRA EL ESTRÉS**

- 1.Definición de autoestima: autoestima alta, baja y su desarrollo.
- 2.Auto-respeto.
- 3.Cómo hacer frente a las críticas. Responder a las quejas.
- 4.Creatividad y auto-realización en el trabajo.

### **MÓDULO 5. TÉCNICAS DE AUTOCONTROL**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 13. TÉCNICAS DE AUTOCONTROL EMOCIONAL**

- 1.Imaginación/visualización.
- 2.Entrenamiento asertivo.
- 3.Técnica de control de la respiración.
- 4.Administración del tiempo.
- 5.La relajación.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 14. TÉCNICAS COGNITIVAS**

- 1.Solución de problemas.
- 2.Detención del pensamiento.
- 3.La inoculación del estrés.
- 4.La sensibilización encubierta.
- 5.Terapia racional emotiva de Ellis.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 15. TÉCNICAS GRUPALES**

- 1.Dinámicas de grupos.