



# INESEM

BUSINESS SCHOOL

## ***Máster en Psicología Social + Titulación Universitaria***

**+ Información Gratis**

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

# Máster en Psicología Social + Titulación Universitaria

**duración total:** 725 horas

**horas teleformación:** 300 horas

**precio:** 0 € \*

**modalidad:** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

## descripción

Este Master en Psicología Social le ofrece una formación especializada en la materia. Debemos saber que la Psicología Social se ocupa de la articulación entre los procesos psicológicos y sociales, así como de la mutua determinación entre ambos, esto es, de cómo los procesos psicológicos determinan la actividad social y los cambios sociales y, al mismo tiempo, de cómo el contexto social influye en distintos aspectos del funcionamiento psicológico.



+ 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*

- Explicar en qué consiste la perspectiva de estudio de la Psicología Social.
- Definir las actitudes y los procesos mediante los cuales éstas influyen en la conducta.
- Conocer los procesos de formación y cambio de las actitudes.
- Definir qué es un grupo desde la perspectiva psicosocial.
- Conocer los procesos grupales que influyen en la conducta individual.
- Adquirir la preparación que le habilita como profesional capaz de crear, gestionar y liderar equipos de trabajo orientados a objetivos en el seno de una empresa.
- 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.
- Realizar un análisis psicosocial del conflicto y del modo de resolverlo.

## *para qué te prepara*

Este Master en Psicología Social le prepara para definir las actitudes y los procesos mediante los cuales éstas influyen en la conducta, conocer los procesos de formación y cambio de las actitudes, definir qué es un grupo desde la perspectiva psicosocial, conocer los procesos grupales que influyen en la conducta individual, realizar un análisis psicosocial del conflicto y del modo de resolverlo, 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 e impulsar el desarrollo personal derivado de implantar una cultura de coaching.

## *salidas laborales*

Psicología Social / Habilidades Sociales / Coaching

## 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 'Habilidades Sociales y Dinamización de Grupos'
- Manual teórico 'Curso Práctico de Técnicas para Hablar en Público'
- Manual teórico 'Neuropsicología de la Educación'
- Manual teórico 'Psicología Social'
- Manual teórico 'Aspectos Introdutorios del Coaching'
- Manual teórico 'Aplicación del Coaching en el Ámbito Personal'
- Manual teórico 'Team Building. Gestión de Liderazgo de Grupos de Trabajo Orientados a Objetivos'



## profesorado y servicio de tutorías

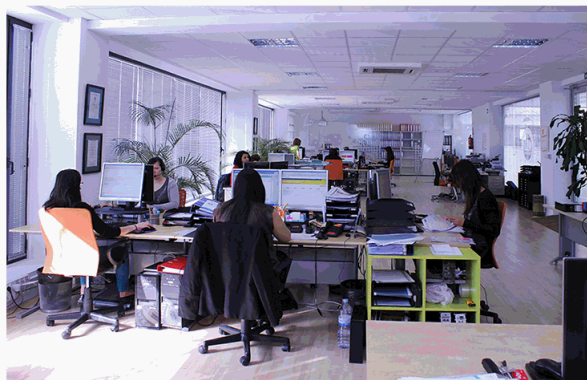
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “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**

# **PARTE 1. UNIDAD DIDÁCTICA 1. PSICOLOGÍA GENERAL Y EVOLUTIVA**

1. Personalidad
2. Teorías de la personalidad
  - 1.- Teorías individuales
  - 2.- Teorías sociales
  - 3.- Medir la personalidad
3. Formas de la conducta y de la conciencia
  - 1.- Actitudes. Conductas humanas
  - 2.- Operatividad
  - 3.- Formas elementales de conducta y conciencia
4. Mecanismos de defensa de la personalidad
  - 1.- Represión
  - 2.- Negación de la realidad
  - 3.- Fantasías
  - 4.- Racionalización
  - 5.- Formación reactiva
  - 6.- Proyección
5. Tipos de temperamentos
  - 1.- Definiciones de temperamento
  - 2.- Sanguíneo
  - 3.- Colérico
  - 4.- Melancólico
  - 5.- Flemático

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. PSICOLOGÍA EN ADULTOS**

1. Introducción
2. Evaluación Psicológica y Clínica
  - 1.- La importancia científica de los modelos
  - 2.- Modelo psicométrico o del atributo
  - 3.- Modelo médico
  - 4.- Modelo Dinámico
  - 5.- Modelo fenomenológico
  - 6.- La evaluación conductual
  - 7.- Implicaciones evaluativas de la psicología cognitiva
  - 8.- Modelos integradores: enfoque bio-psico- social
3. Habilidades del terapeuta

## **UNIDAD DIDÁCTICA 3. FACTORES DE LOS TRATAMIENTOS PSICOLÓGICOS**

1. Introducción
2. Qué es un tratamiento psicológico
3. Psicólogo & Psiquiatra
4. Momento para el tratamiento y sus tipos
5. Profesionales que realizan tratamientos psicológicos
  - 1.- Psiquiatras
  - 2.- Psicólogos
6. Dónde encontrar tratamientos psicológicos
  - 1.- Centros públicos
  - 2.- Centros privados

7. Eficacia de los tratamientos psicológicos
8. Evaluar la eficacia de los tratamientos
  - 1.- Cómo saber si es eficaz un tratamiento psicológico
  - 2.- Ventajas para los profesionales y usuarios de la evaluación de la eficacia de los tratamientos
  - 3.- Tratamientos considerados eficaces
  - 4.- Tratamientos con apoyo empírico para diferentes trastornos en adultos
  - 5.- Tratamientos con apoyo empírico para diferentes trastornos en niños y adolescentes
  - 6.- El futuro de los tratamientos psicológicos y la evaluación de su eficacia

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. NOCIONES PSICOLÓGICAS BÁSICAS**

1. Concepto de salud
  - 1.- Salud y enfermedad
  - 2.- Protección de la salud
  - 3.- Factores que determinan la salud
2. Aspectos emocionales implicados en la enfermedad
3. La motivación
4. Frustración y conflicto
5. Salud mental y psicoterapia

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. PSICOLOGÍA SOCIAL**

1. Introducción
  - 1.- Concepto de Psicología Social
  - 2.- Comienzo de la Psicología Social
2. Principales experimentos en Psicología Social
  - 1.- Experimento de Solomon Asch (1951 - 1953)
  - 2.- Experimento de Stanley Milgram (1961)
  - 3.- Experimento de Darley y Bibb Latané (1968)
  - 4.- Experimento de Philip Zimbardo (1971)
  - 5.- Experimento de Darley y Batson (1973)

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. INTERACCIÓN SOCIAL**

1. Introducción
2. Reduccionismo psicológico
  - 1.- Principios del reduccionismo Psicológico
  - 2.- Determinismo social
  - 3.- Problemas derivados de la interacción social

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. COGNICIÓN SOCIAL**

1. La Cognición Social
2. Evaluación de la cognición social
3. Adicciones: una perspectiva desde la neurociencia cognitiva social
  - 1.- Deterioro en el procesamiento y la representación de la prominencia o recompensas
  - 2.- Deterioro del razonamiento social y la toma de decisiones
  - 3.- Deterioro del control voluntario
  - 4.- Deterioro del valor de la conciencia de las consecuencias adversas graves.
4. Categorización social y Prototipos
5. Esquemas Sociales
6. Inferencia Social

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. PROCESOS DE ATRIBUCIÓN**

1. Procesos de atribución
2. Teorías de la atribución
3. Errores de la atribución
4. La Heurística
  - 1.- Tipos de heurísticos

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL GRUPO: ELEMENTOS, CARACTERÍSTICAS Y ROLES**

- 1.El grupo
- 2.Clasificación de los grupos
  - 1.- Grupos según la relación afectiva que se establece entre ellos
  - 2.- Grupos según la adscripción del individuo al grupo
  - 3.- Grupos según el motivo de su constitución
- 3.Estructura del grupo
  - 1.- Estructura afectiva: el análisis sociométrico
  - 2.- Estructura de poder
  - 3.- Estructura comunicativa
- 4.Funciones de los grupos
- 5.Etapas de formación de los grupos
- 6.Los roles en los grupos
- 7.La cohesión en el grupo
- 8.Principios de funcionamiento del grupo

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL LIDERAZGO EFICAZ DENTRO DEL GRUPO**

- 1.Conceptualización
  - 1.- Definición de liderazgo
  - 2.- Evolución histórica del liderazgo
- 2.Estilos de liderazgo
  - 1.- Estilo coercitivo
  - 2.- Estilo orientativo
  - 3.- Estilo participativo
  - 4.- Estilo afiliativo
  - 5.- Estilo imitativo
  - 6.- Estilo capacitador
- 3.El líder
  - 1.- Cualidades que debe tener un líder eficaz
  - 2.- Características de un líder eficaz
- 4.Papel del líder dentro del grupo
- 5.Estrategias y posibilidades para liderar de forma eficaz

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA COMUNICACIÓN**

- 1.La comunicación y sus elementos
- 2.La comunicación verbal
- 3.La comunicación no verbal
  - 1.- El paralenguaje
  - 2.- La kinésica
  - 3.- La próxemica
- 4.La escucha activa
  - 1.- ¿Cuál es la diferencia entre oír y escuchar?
  - 2.- Barreras y obstáculos de la escucha activa
  - 3.- Consejos para escuchar activamente

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 12. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

- 1.¿Qué es el conflicto?
  - 1.- Causas de los conflictos
  - 2.- Tipos de conflicto
  - 3.- Formas negativas de enfrentarse al conflicto
- 2.La resolución de conflictos
  - 1.- Pasos para la resolución de conflictos
  - 2.- Vías para la resolución de conflictos
- 3.La negociación
  - 1.- Pasos a seguir en la negociación
  - 2.- Estilos para la resolución de conflictos

3.- Estrategias para afrontar los conflictos

4.- Habilidades y técnicas de negociación

4.La creatividad en la toma de decisiones ante un conflicto

### **UNIDAD DIDÁCTICA 13. LAS HABILIDADES SOCIALES Y LA INTELIGENCIA EMOCIONAL**

1.¿Qué son las habilidades sociales?

1.- Clases de habilidades sociales

2.- Relación de habilidades sociales

2.La asertividad

1.- Estrategias para mejorar la asertividad

2.- Técnicas o conductas asertivas

3.La Inteligencia emocional

1.- Orígenes de la inteligencia emocional

2.- La aparición de la inteligencia emocional

3.- Las competencias emocionales de Goleman

4.Autoconcepto y autoestima

5.La empatía

### **UNIDAD DIDÁCTICA 14. TÉCNICAS Y DINÁMICAS DE GRUPO**

1.¿Qué es la dinámica de grupos?

1.- Definición

2.- Orígenes históricos

2.¿Qué son las técnicas grupales?

1.- Definición y objetivos de las técnicas grupales

2.- Utilidad de las técnicas grupales

3.Clasificación de las técnicas grupales

1.- Técnicas de discusión y obtención de ideas

2.- Técnicas de dramatización

3.- Técnicas de formación de grupos

4.- La ventana de Johari

4.Fundamentos de selección y aplicación de las técnicas grupales

1.- Criterios de selección de la técnica

2.- Normas generales para el uso de las técnicas de grupo

### **UNIDAD DIDÁCTICA 15. TÉCNICAS PARA MEJORAR EL FUNCIONAMIENTO DE UN EQUIPO**

1.Programa de entrenamiento

2.Técnicas de desarrollo en equipo

### **UNIDAD DIDÁCTICA 16. EVALUACIÓN DE SÍ MISMO. TÉCNICAS DE LA PERSONALIDAD**

1.Inteligencias múltiples

1.- Inteligencia intrapersonal

2.- Inteligencia interpersonal

3.- Inteligencia emocional

2.Técnicas de afirmación de la personalidad; la autoestima

1.- Autoestima alta y baja

2.- Cómo se forma la autoestima

3.- Técnicas para mejorar la autoestima

3.Técnicas de afirmación de la personalidad; el autorrespeto

1.- Detención del pensamiento

2.- Pasos a seguir para desarrollar esta técnica

4.Técnicas de afirmación de la personalidad; la asertividad

1.- Conducta inhibida, agresiva y asertiva

2.- Entrenamiento en asertividad

3.- Técnicas para hacer frente a las críticas

# PARTE 2. NEUROPSICOLOGÍA EN 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 endoteliales
  - 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 3. HABILIDADES SOCIALES Y DINAMIZACIÓN DE GRUPOS**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS HABILIDADES SOCIALES EN LA INTERVENCIÓN SOCIOEDUCATIVA EN AL INFANCIA**

- 1. Las habilidades sociales: conceptualización.
- 2. Habilidades sociales e intervención socioeducativa en la infancia.
- 3. La inteligencia emocional.
- 4. Autoconcepto y autoestima.
- 5. La empatía.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. HABILIDADES SOCIALES Y EL PERFIL DEL/LA PROFESIONAL EN EDUCACIÓN INFANTIL**

- 1. Importancia del desarrollo del aprendizaje en las habilidades sociales en el aula.
- 2. Perfil de Técnico Superior en Educación Infantil.
- 3. El profesional de educación infantil como modelo: aspectos a favorecer en los alumnos para la mejora de sus habilidades sociales.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. HABILIDADES SOCIALES EN LA INFANCIA: PROGRAMAS Y TÉCNICAS DE ADQUISICIÓN**

- 1. El papel del adulto en la adquisición de habilidades sociales en la infancia.
- 2. El primer paso: definición y observación de conductas.
- 3. Técnicas de modificación de conductas cognitivo-conductuales.
- 4. Programas específicos.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA COMUNICACIÓN: PRINCIPALES TEORÍAS Y ESTILOS DE COMUNICACIÓN**

1. ¿Qué es comunicar?
2. Los axiomas de comunicación.
3. Pensamiento y lenguaje.
4. El enfoque sistémico.
5. Estilos de comunicación.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. ELEMENTOS, TIPOS Y OBSTÁCULOS EN LA COMUNICACIÓN INTERPERSONAL**

1. Los elementos implicados en el proceso de la comunicación interpersonal.
2. Tipos de comunicación y sus características.
3. Barreras y obstáculos en la comunicación.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. CANALES Y ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN EFICAZ**

1. Canales de comunicación.
2. La asertividad.
3. La escucha activa.
4. Habilidades sociales y comunicación asertiva.
5. La comunicación eficaz.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. VÍAS DE COORDINACIÓN CON FAMILIAS Y PROFESIONALES: COMUNICACIÓN Y ESPACIOS DE PARTICIPACIÓN**

1. La comunicación familia-escuela.
2. Relación individual de cada familia con el centro educativo: las tutorías.
3. Las Asociaciones de Madres y Padres de Alumnos.
4. Los Consejos Escolares.
5. Las escuelas de padres.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. CONCEPTO Y EVOLUCIÓN DE LA ANIMACIÓN EN EL OCIO Y TIEMPO LIBRE**

1. El ocio y el tiempo libre.
2. La Animación Sociocultural: nacimiento y evolución.
3. Conceptos, objetivos y funciones de la animación.
4. La animación en niños de 0 a 6 años: el juego.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA PEDAGOGÍA SOCIAL Y LA PEDAGOGÍA DEL OCIO**

1. Necesidades y demandas sociales en el ocio y el Tiempo Libre.
2. La Pedagogía Social: orígenes y desarrollo.
3. La Pedagogía del Ocio: principios generales.
4. Criterios pedagógicos en el Ocio y Tiempo Libre.
5. Metodología en la Pedagogía del Ocio.
6. Organización de actividades.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL ANIMADOR/A: ESTILOS, ACTITUDES Y APTITUDES**

1. El animador: ámbitos de actuación.
2. Estilos pedagógicos del animador: el estilo democrático.
3. Funciones de animador.
4. Capacidades y aptitudes en el animador.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 11. EL GRUPO: ELEMENTOS, CARACTERÍSTICAS Y ROLES**

1. Definición de grupo.
2. Características de los grupos.
3. Tipos de grupos.
4. El grupo sano.
5. Características específicas de los grupos infantiles.
6. Los roles en los grupos.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 12. EL LIDERAZGO EFICAZ: DEFINICIÓN, ESTRATEGIAS Y POSIBILIDADES**

1. Conceptualización.
2. Estilos de liderazgo.
3. El líder.
4. Papel del líder dentro del grupo.



5.Estrategias y posibilidades para liderar de forma eficaz.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 13. DINAMIZACIÓN DE GRUPOS. DINÁMICA Y TÉCNICAS GRUPALES**

- 1.Precisiones tecnológicas.
- 2.Bases motivacionales de la dinámica de grupo.
- 3.Cómo elegir las técnicas grupales.
- 4.El uso de las técnicas grupales.
- 5.Técnicas grupales más utilizadas.

## **PARTE 4. TEAM BUILDING. GESTIÓN DE LIDERAZGO DE GRUPOS DE TRABAJO**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. MODELOS ORGANIZATIVOS: LA HUMANIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN.**

- 1.La importancia de las organizaciones.
- 2.Aproximación conceptual a la organización.
- 3.Tipos de organizaciones.
- 4.La estructura.
- 5.Cambio y desarrollo en la organización.
- 6.El coach como agente de cambio.
- 7.Impactos derivados de la introducción de una cultura de coaching.
- 8.Profesionales con vocación de persona.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL EQUIPO EN LA ORGANIZACIÓN ACTUAL.**

- 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 3. EL LIDERAZGO EN EL EQUIPO.**

- 1.Liderazgo.
- 2.Enfoques en la teoría del liderazgo.
- 3.Estilos de liderazgo.
- 4.El papel del líder.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. COACHING Y LIDERAZGO DE 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.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. COACHING EJECUTIVO.**

- 1.Lo específico del coaching ejecutivo.
- 2.Cualidades y competencias.
- 3.Formación y experiencia empresarial.
- 4.Dificultades del directivo. Errores más comunes.
- 5.Instrumentos y herramientas de medición del coaching ejecutivo.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS PARA MEJORAR EL FUNCIONAMIENTO DE UN EQUIPO.**

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

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. LAS DINÁMICAS DE GRUPO.**

- 1.Definición.
- 2.Aplicaciones a los distintos campos de la vida social.
- 3.¿Qué son las técnicas de Dinámica de Grupos?.
- 4.Normas generales para el uso de las técnicas de grupo.
- 5.El papel del dinamizador.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. CLASIFICACIÓN DE LAS DINÁMICAS DE GRUPO.**

- 1.Según el tamaño del grupo.
- 2.Según la participación de los expertos.
- 3.Según los objetivos.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. TÉCNICAS DE DINÁMICA DE GRUPOS EN LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN LA EMPRESA.**

- 1.Perspectiva positiva del conflicto.
- 2.Conflicto versus violencia.
- 3.Prevenición.
- 4.Análisis y negociación.
- 5.Búsqueda de soluciones.
- 6.Procedimientos para enseñar a resolver conflictos.

## **PARTE 5. TÉCNICAS PARA HABLAR EN PÚBLICO**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA IMPORTANCIA DE HABLAR BIEN**

- 1.Introducción
- 2.La oratoria
- 3.Técnica y procedimiento de la oratoria: la retórica
- 4.Las ventajas de ser un buen orador
- 5.Objetivos del orador
- 6.La mejor forma de conectar con el público

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. CÓMO AFRONTAR EL MIEDO A HABLAR EN PÚBLICO**

- 1.Timidez y ansiedad social
- 2.Técnicas para afrontar el miedo a hablar en público

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA ASERTIVIDAD**

- 1.Introducción
- 2.Técnicas de asertividad
- 3.Tipología de personas
- 4.Estrategias asertivas

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÓMO PREPARAR LA INTERVENCIÓN**

- 1.La Preparación de la intervención
- 2.El estilo de la intervención
- 3.El factor tiempo
- 4.El público
- 5.El contexto de la intervención
- 6.El contenido
- 7.El día del acto
- 8.La intervención

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA PRESENTACIÓN**

- 1.Preparación de la presentación
- 2.Desarrollo de la presentación

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. APOYOS TÉCNICOS**

- 1.Apoyos técnicos a la eficacia de una charla
- 2.Los recursos audiovisuales
- 3.Las fichas de apoyo

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA ESCUCHA**

- 1.Introducción
- 2.Como mejorar la capacidad de escuchar
- 3.Tipos de Preguntas

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA COMUNICACIÓN PERSUASIVA EN EL SECTOR DE LAS VENTAS**

- 1.Introducción
- 2.Conocimientos a tener en cuenta

- 3.Cualidades fundamentales
- 4.La persona con capacidad de persuasión
- 5.Información personal previa que se puede obtener
- 6.Clasificación sobre tipos de clientes/as
- 7.Elementos de la comunicación comercial
- 8.Estrategias para mejorar la comunicación
- 9.Comunicación dentro de la empresa
- 10.Dispositivos de Información

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. TRATO DE QUEJAS Y MANEJO DE CONFLICTOS**

- 1.Introducción
- 2.¿Por qué surgen las reclamaciones?
- 3.Directrices en el tratamiento de quejas y objeciones
- 4.¿Qué hacer ante el cliente?
- 5.¿Qué no hacer ante el cliente?
- 6.Actitud ante las quejas y reclamaciones
- 7.Tratamiento de dudas y objeciones

## **PARTE 5. COACHING PERSONAL**

### **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

## **MÓDULO 4. FUNDAMENTOS DEL COACHING PERSONAL**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 16. USTED ES SU MEJOR COACH**

- 1.El coaching y las metáforas
- 2.Interiorización
- 3.Comportamientos limitantes

### **UNIDAD DIDÁCTICA 17. 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 18. LAS EMOCIONES**

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

### **UNIDAD DIDÁCTICA 19. 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 20. 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 21. 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 5. COMUNICACIÓN**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 22. 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 23. LA ESCUCHA**

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

### **UNIDAD DIDÁCTICA 24. 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 6. COACHING CON PNL E IE**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 25. 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 26. COACHING Y PNL I**

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

## **MÓDULO 7. TÉCNICAS APLICADAS**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 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

### **UNIDAD DIDÁCTICA 28. TÉCNICAS PERSONALES**

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

### **UNIDAD DIDÁCTICA 29. NIVELES DE APOYO Y HERRAMIENTAS**

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

### **UNIDAD DIDÁCTICA 30. 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 31. 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 32. TÉCNICAS DE APRENDIZAJE**

- 1.Definición
- 2.Modelado
- 3.Andamiaje
- 4.Moldeamiento

5.Toma de decisiones

**UNIDAD DIDÁCTICA 33. 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