



Postgrado en Coaching de Superación Personal (Triple Titulación + 10 Créditos ECTS)

+ Información Gratis

Postgrado en Coaching de Superación Personal (Triple Titulación + 10 Créditos ECTS)

duración total: 550 horas horas teleformación: 150 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

descripción

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. 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 curso se pretende aportar al alumnado formación teórico-práctica que abarque estos ámbitos: coaching, PNL, los cuales se tornan muy necesarios para la superación personal.



^{*} hasta 100 % bonificable para trabajadores.

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.
- 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.

para qué te prepara

A través del presente curso en coaching 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; todo ello para especializarse en Coaching de Superación Personal.

salidas laborales

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

fax: 958 050 245

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).



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 'Aspectos Introductorios 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 inesem 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.

información y matrículas: 958 050 240

fax: 958 050 245

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. 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. Primera 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

+ Información Gratis

- 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 PNL

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA PNL

- 1.¿Qué es la Programación Neuro Lingüística?
- 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. SISUNIDAD DIDÁCTICAS REPRESENTACIONALES

- 1.Diferentes formas de pensar
- 2.Calibraje
- 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
- 5.PNL y RRHH
- 6.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

+ Información Gratis

- 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

fax: 958 050 245