



MÁSTER

MÁSTER EXPERTO EN COACHING

DIPLOMA AUTENTIFICADO POR NOTARIO EUROPEO

ELB011

Escuela asociada a:



CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE EMPRESAS DE FORMACIÓN



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA PARA LA CALIDAD



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE ESCUELAS DE NEGOCIOS

DESTINATARIOS

Este Máster en Experto en Coaching está dirigido a todas aquellas personas que pretendan adquirir conocimientos en relación con el coaching, la importancia y los aspectos fundamentales, la ética del coaching, la figura del coachee, la introducción a las técnicas, el proceso de cambio, y la introducción al coaching personal y ejecutivo.

MODALIDAD

Puedes elegir entre:

- **A DISTANCIA:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu domicilio el pack formativo que consta de los manuales de estudio y del cuaderno de ejercicios.
- **ON LINE:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu correo electrónico las claves de acceso a nuestro Campus Virtual donde encontrarás todo el material de estudio.

DURACIÓN

La duración del curso es de 600 horas.

IMPORTE

IMPORTE ORIGINAL: 2380€

IMPORTE ACTUAL: 595€

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el "MÁSTER EXPERTO EN COACHING", de EUROPEAN LEADERSHIP BARCELONA SPAIN, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP, AEC y AEEN, máximas instituciones españolas en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

CONTENIDO FORMATIVO

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. Influencias filosóficas
6. Influencias psicológicas
7. Otras influencias
8. Diferencias del coaching con otras prácticas
9. 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

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL COACH

1. La figura del coach
2. ¿Quién es el coach?
3. Funciones del coach
4. Comportamiento del coach
5. El coach como guía
6. Tipos de coach
7. Coach interno

8. Coach externo
9. Coach directivo
10. Papel del coach en el proceso de coaching ejecutivo
11. Definición
12. Puntos de desarrollo intelectual
13. Gestión diaria

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA FIGURA DEL COACHEE

1. La figura del coachee
2. ¿Quién es el coachee?
3. Disposición del coachee
4. El éxito a través del coaching
5. Características del destinatario del coaching
6. La personalidad
7. Los aspectos sociales
8. Los aspectos cognitivos
9. La capacidad para recibir el coaching
10. Valoración de la capacidad para recibir coaching
11. Mejorar la capacidad de recibir coaching del cliente
12. La autoconciencia del cliente
13. Valoración de la autoconciencia
14. Mejorar la autoconciencia del cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 8. 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 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
6. Establecer sintonía y sentar las bases de la confianza
7. Manejar las expectativas del cliente
8. Valoración del cliente y obtención de información
9. Descubrir el problema más acuciante del cliente
10. Diseñar la alianza del coaching
11. Tratar con las cuestiones prácticas
12. Compromiso con el programa de coaching
13. Comenzar el coaching con la cuestión más acuciante

UNIDAD DIDÁCTICA 10. 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 11. EL PROCESO DE CAMBIO

1. Autoconciencia. ¿Dónde estoy?
2. Desarrollo de la autoconciencia
3. Ser consciente del presente
4. Propiedad de los sentimientos
5. Conciencia de las elecciones
6. Cambio y coaching
7. Modelo de cambio personal de cuatro etapas
8. Modelo motivacional de cambio

UNIDAD DIDÁCTICA 12. INTRODUCCIÓN AL COACHING PERSONAL

1. Interiorización
2. Compromiso
3. Confianza
4. Orgullo
5. Comportamientos limitantes
6. Emociones y coaching
7. El trabajo con emociones
8. Cualidades para establecer un buen feedback emocional
9. La resistencia al cambio
10. Dificultades con el proceso de coaching
11. Manifestaciones de resistencia

UNIDAD DIDÁCTICA 13. INTRODUCCIÓN AL COACHING EJECUTIVO

1. Principios de coaching ejecutivo
2. La empresa y el coach
3. Coaching ejecutivo: un contrato de tres miembros
4. El proceso de coaching ejecutivo
5. El coach como líder y formador de líderes