



MÁSTER

MÁSTER EN COACHING PERSONAL Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA PNL

DIPLOMA AUTENTIFICADO POR NOTARIO EUROPEO

ELB038

Escuela asociada a:



CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE EMPRESAS DE FORMACIÓN



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA PARA LA CALIDAD



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE ESCUELAS DE NEGOCIOS

DESTINATARIOS

Este Máster en Coaching Personal y Programación Neurolingüística PNL está dirigido a todas aquellas personas que pretendan adquirir conocimientos en relación con la introducción al Coaching y su importancia, los aspectos fundamentales, el proceso, el cambio y el aprendizaje, las habilidades relacionadas con el proceso, el coach y el coachee, los fundamentos del Coaching personal, las creencias, las emociones, el proceso de cambio, la comunicación, el diálogo, la escucha, la formulación de preguntas, el Coaching con PNL e IE, las técnicas aplicadas, los elementos básicos de PNL, los recursos, la empatía e inteligencia emocional, las estrategias en el PNL y el PNL y la gestión empresarial.

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.
- **ONLINE:** 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: 3560€

IMPORTE ACTUAL: 890€

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el "MÁSTER EN COACHING PERSONAL Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA PNL", 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

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

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

4. Autoconciencia. ¿Dónde estoy?
5. Cambio y coaching
6. El proceso de cambio: establecer objetivos
7. 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

MÓDULO 8. 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
 - El uso de las estrategias
 - El modelado en la empresa
 - El descubrimiento de la excelencia mediante el modelado
2. Neuro
 - El cerebro
 - Los patrones mentales
3. Filtros
4. Lingüística

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SISUNIDAD DIDÁCTICAS REPRESENTACIONALES

1. Diferentes formas de pensar
 - Visual
 - Auditiva
 - Kinestésica
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
 - Generalizaciones
 - Eliminationes
 - Distorsiones
4. Los metaprogramas en PNL
5. Tipos de metaprogramas
 - Tipología de metaprogramas para la captación de la personalidad
 - Tipología de metaprogramas según otras clasificaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 5. APLICACIONES BÁSICAS

1. Introducción
2. PNL en las aulas
3. PNL en la salud
 - Método IP: Sympton-dialog
 - Método PNL: modificar las submodalidades
 - Método PNL: Sympton reframing
4. PNL y coaching
5. PNL y RRHH
6. PNL y negocios
 - Modelado en el mundo de los negocios
 - Creencias que favorecen la negociación
 - Objetivos bien formulados

MÓDULO 9. RECURSOS AL PNL

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EMPATÍA E INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. Definición de empatía
 - Fases de la empatía
 - Efectos de la empatía
 - Dificultades de la empatía
2. Rapport
 - Creación del rapport
3. Inteligencia emocional
 - Emociones e inteligencia emocional
 - Cerebro e inteligencia emocional
 - Inteligencia emocional y PNL

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LENGUAJE VERBAL

1. Introducción
2. El lenguaje verbal
 - Estructura del lenguaje verbal
 - Funciones del lenguaje verbal
3. Comunicación
 - Parámetros constitutivos de la comunicación
 - Elementos de la comunicación
 - Obstáculos en la comunicación
4. Técnicas de intervención verbal
 - Técnicas directivas
 - Técnicas no directivas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LENGUAJE NO VERBAL

1. Introducción
 - Lenguaje no verbal y emociones
 - Lenguaje no verbal y cultura
 - Niveles de la comunicación no verbal
 - Movimientos oculares
2. Relaciones entre la conducta verbal y no verbal
3. Enablar relaciones
 - Establecer la distancia en la relación
 - Mimetismo

UNIDAD DIDÁCTICA 9. ESCUCHA ACTIVA

1. Introducción
2. Tipos de escucha
3. La escucha activa
 - Tipos de 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
 - Construcción de las creencias
 - Creencias y PNL
4. Metáforas
 - Tipos de metáforas
 - Metáfora y PNL
5. Asertividad

MÓDULO 10. 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
 - Condiciones para el diseño de una estrategia eficiente y efectiva
 - Instalación de estrategias
2. Modificación de estrategias
 - Interrupción por sobrecarga
 - Interrupción por desvío
 - Técnica del chasquido
3. Negociación estratégica
 - Tipos de negociadores según la PNL
 - Estrategias
4. Planificación y meta

UNIDAD DIDÁCTICA 13. PNL PARA LA VIDA DIARIA

1. Establecimiento de metas
 - Establecer una misión
 - Determinar una meta: técnica Wellformed Outcome
2. Motivación
 - Tipos de motivación
 - Búsqueda de motivaciones: cómo conseguirlas
3. Autoestima y creencias con PNL: ganar confianza en uno mismo
4. Gestión del tiempo

MÓDULO 11. PNL Y GESTIÓN EMPRESARIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 14. PNL Y ORGANIZACIÓN

1. Gerencia del siglo XXI
 - El enfoque
 - La orientación

2. Herramientas para el cambio en las organizaciones con PNL
3. Estrategias en la organización
 - Alineación organizacional
 - Comunicación
 - Motivación
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
 - Exposición de resultados
 - Exposición de nuevos proyectos
 - Presentaciones para motivar al grupo
 - Celebraciones
5. Comunicación exitosa
 - Visual
 - Auditiva
 - Kinestésica

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
 - Calibrar
 - Escuchar
 - Posiciones perceptivas
4. El directivo como coach

UNIDAD DIDÁCTICA 17. GERENCIA CON PNL Y CARACTERÍSTICAS PERSONALES

1. Niveles lógicos de cambio
2. Características personales
 - Características implicadas en el desarrollo profesional
 - Gerencia creativa con PNL
3. Gestión del conocimiento y trabajo en equipo
4. Liderazgo
 - Funciones del líder
 - Características del líder

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
 - Competencia personal
4. Desarrollo de la inteligencia emocional en la empresa
 - El papel de la inteligencia emocional en el departamento de Recursos Humanos
 - Trabajar la inteligencia emocional

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

1. Recursos humanos
2. Proceso de selección
 - Los test psicológicos
 - Las dinámicas de grupo
 - La entrevista
3. Resolución de problemas: convertir los problemas en oportunidades
 - Fuentes de conflicto en las organizaciones
 - Tácticas para la gestión de conflictos

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

1. Motivación y esfuerzo del equipo
 - Teoría del comportamiento
 - Teoría de las expectativas
 - Teoría de los objetivos
 - Teoría de la equidad
2. Gestión del estrés
 - Factores determinantes del estrés laboral
 - Estrategia: mantener la calma en situaciones de estrés
3. Gestión de la creatividad
 - Características de la creatividad
 - Características de la persona creativa
 - Organización innovadora, grupos creativos
 - Técnicas para potenciar 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
 - Vender a una persona visual
 - Vender a una persona auditiva
 - Vender a una persona kinética