



IFRyDHE

Dirección: c/Ponzano nº 36 1º C, 28003 Madrid
Teléfono: **912423000**
Fax: 912423000
Email: javierrivas@ifrydhe.es
Web: **www.ifrydhe.es**
Contacto: **Javier Rivas**

Programa Aprobado: Programa Superior de Coaching

Número de horas aprobadas: 85

Fecha de Aprobación: 20/5/2014

Fecha de validez: 31/07/2019

Tipo de organización: Consultoría de Formación

¿Cómo llevan a cabo la formación?

Formación Presencial

¿Ofrecen cursos fuera de su ciudad?

SI

¿Ofrecen un programa acreditado por ICF?:

SI,

¿Cuales son los fundamentos de su programa de formación?

El temario del curso es el siguiente:

MODULO 1.- FUNDAMENTOS DEL COACHING

Objetivos y justificación del contenido del módulo

- Definir el Coaching.
- Comprender los distintos tipos de Coaching y su aplicación práctica.
- Conocer los orígenes y fundamentación del mismo.
- Diferenciar el Coaching de otras metodologías relacionadas (consultoría, formación...).
- Fijar el marco ético del Coaching

Contenidos teóricos:

- 1.1. Definición de Coaching
- 1.2. Tipos de Coaching (no directivo, directivo, ontológico, de procesos...)
- 1.3. Fundamentación Filosófica del Coaching
- 1.4. Marco de Actuación (Coaching vs Formación vs Consultoría vs Psicología...)
- 1.5. Etica y Coaching

MODULO 2.- METODOLOGIAS

Objetivos y justificación del contenido del módulo

- Existen muy diversas aproximaciones al Coaching, tanto en su vertiente ejecutiva como personal, en esta sesión se repasarán las diversas metodologías, sin ánimo de ser exhaustivos, incidiendo en los aspectos más prácticos de cada una.
- Conocer los diversos métodos conociendo su aplicación práctica dependiendo del cliente.
- Potenciar la autoconciencia del coach y su visión global y periférica.
- Tener la capacidad para seleccionar el método más adecuado ante la diversidad de casuísticas a las que se enfrenta un coach.
- Aprender metodologías especialmente aplicables al Coaching ejecutivo.

Contenidos teóricos

- 2.1. Método CAR (Conciencia, Autocreencia y Responsabilidad)
- 2.2. Método GROW
- 2.3. Método 5 M
- 2.4. Método ACHIEVE
- 2.5. Método ARROW
- 2.6. Otros

MODULO 3.- ESTRUCTURA Y PROCESO DE COACHING

Objetivos y justificación del contenido del módulo

- El uso de una determinada metodología implica asimismo el seguimiento de una estructura, relativamente estándar, en cuanto a las sesiones y contenido de las mismas, se trata justamente de revisar la estructura de un proceso de coaching desde su inicio a su finalización.
- El objetivo fundamental del módulo será conocer todos los aspectos claves en la decisión de la estructura del proceso de Coaching.

- Gestionar adecuadamente las desviaciones sobre la estructura básica para reconducir a los objetivos del proceso de coaching.
- Identificación correcta de objetivos, que en muchos casos implicará.

Contenidos teóricos:

- 3.1. Primera toma de contacto, objetivos
- 3.2. Sesión exploratoria, objetivos, aspectos éticos y deontológicos
- 3.3. Decisión sobre el proceso de Coaching: sesiones, objetivos a perseguir y revisión de los mismos
- 3.4. Firma de acuerdos, bien con la persona, bien la alianza tripartita, aspectos éticos y deontológicos
- 3.5. Desarrollo del Coaching, evaluación y propuesta de finalización
- 3.6. Finalización del proceso

MODULO 4.- COMPETENCIAS CLAVES DEL COACH (20 horas, 10 presenciales, 10 a distancia)

Objetivos y justificación del contenido del módulo

- Se repasarán las competencias clave que exige ICF (International Coaching Federation) para acreditar a sus titulados.
- Profundizar en el código ético de ICF.
- Incidir en la importancia de la comunicación en los procesos de Coaching.
- Aprender la importancia de cada competencia dependiendo del proceso de Coaching concreto.

Contenidos teóricos:

- 4.1. Competencias clave según ICF
- 4.2. Establecer los cimientos
 - Adherirse a código deontológico y estándares profesionales
 - Establecer el acuerdo de Coaching
- 4.3. Crear conjuntamente la relación
 - Establecer confianza e intimidad
 - Estar presente en el Coaching
- 4.4. Comunicar con efectividad
 - Escuchar activamente

- Realizar preguntas potentes
- Comunicar directamente

4.5. Facilitar aprendizaje y resultados

- Crear consciencia
- Diseñar acciones
- Planificar y establecer metas
- Gestionar progreso y responsabilidad

MODULO 5.- PNL Y COACHING

Objetivos y justificación del contenido del módulo

- La utilización de las técnicas de PNL es básica de cara a conseguir determinados objetivos en las sesiones de Coaching hasta el punto de constituirse en parte integrante de cualquier proceso de Coaching.
- Conocer las principales herramientas de la PNL.
- Profundizar en el análisis de creencias, sobre todo en aquellas creencias limitantes.
- Valorar la importancia del lenguaje y sus usos para el Coaching

Contenidos teóricos:

- 5.1. Creación de estados y comportamientos
- 5.2. Estados asociados y disociados
- 5.3. Rapport y calibración
- 5.4. Modelo lingüístico de la PNL
- 5.5. Niveles neurológicos
- 5.6 Creencias
- 5.7 Focalización

MODULO 6.- COACHING PERSONAL

Objetivos y justificación del contenido del módulo

- El Coaching siempre es personal, incluso en su vertiente ejecutiva, se incidirá en este módulo en conseguir profundizar en los Coachings en los que interviene únicamente objetivos personales del cliente.
- Conocer la metodología GROW en su vertiente de Coaching Personal.
- Profundizar en las especificidades del Coaching Personal.
- Aplicar el concepto de creencia limitante al Coaching Personal, sobre todo cómo combatir las mismas

Contenidos teóricos:

- 6.1. Objetivos personales
- 6.2. Creencias limitantes
- 6.3. Metodología GROW aplicada al Coaching Personal
- 6.4. Tipo de sesión más adecuada

MODULO 7.- COACHING EJECUTIVO

Objetivos y justificación del contenido del módulo

- La otra gran vertiente del Coaching es justamente el Coaching ejecutivo (executive coaching) que trata justamente de acompañar a un cliente en el logro de sus objetivos profesionales.
- Se profundizará en el método 5 M como herramienta básica en este tipo de Coaching.
- Analizar la relación entre cliente final (empresa), coachee y coach y los distintos conflictos y oportunidades que aparecen como consecuencia de estos tres participantes.
- Repasar las principales herramientas que se utilizan en el Coaching Ejecutivo y su diferenciación con respecto al Coaching personal.

Contenidos teóricos:

- 7.1. Modelo 5 M
- 7.2. Otros modelos y el Coaching ejecutivo
- 7.3. Habilidades directivas a desarrollar por el Coaching ejecutivo
- 7.4. Manejo de disfuncionalidades de objetivos en el Coaching ejecutivo
- 7.5. Prácticas de Coaching ejecutivo

MODULO 8.- INTELIGENCIA EMOCIONAL

Objetivos y justificación del contenido del módulo

- La inteligencia emocional es una parte básica del desempeño profesional y personal de cualquier persona y por ello un aspecto clave en un proceso de Coaching.
- Profundizar en la aplicación práctica de la Inteligencia Emocional al Coaching.
- Analizar modelos para incidir en la motivación de los participantes en un proceso de Coaching.
- Repasar las principales herramientas utilizadas para gestionar el control interno, mejorar la empatía y lograr el control emocional.

Contenidos teóricos:

8.1. Inteligencia Emocional, definición y aplicación al Coaching

8.2. Gestión del estado emocional interno

8.3. Autoconciencia

8.4. Control emocional

15.5. Motivación

15.6. Empatía

MODULO 9.- TRABAJO FINAL Y CONCLUSIONES

Objetivos y justificación del contenido del módulo

- El objetivo básico será la reflexión sobre todo lo aprendido a lo largo del curso y la presentación de los trabajos finales.

Contenidos teóricos:

9.1. Feedback global interactivo sobre el curso

Esta organización ofrece un programa de formación aprobado por ICF como ACSTH.