



Escuela de Coaching Dialógico

IDDI de la Universidad Francisco de Vitoria

Dirección: Ctra. Pozuelo-Majadahonda, km. 1800, 28233 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
Teléfono: 91 709 14 00
Fax: 91 709 14 21
Email: e.gdelalamo@ufv.es
Web: www.iddiufv.edu.es
Contacto: Eduardo Gutiérrez del Álamo Gil

Programa Aprobado: Programa de Certificación en Coaching Dialógico

Fecha de Aprobación: 2011

Fecha de validez: 31/07/2020

Tipo de organización:

El Instituto de Desarrollo Directivo Integral (IDDI) de la Universidad Francisco de Vitoria trabaja desde hace más de una década especialmente para el mundo de la empresa en programas de liderazgo y habilidades directivas, focalizadas en la transformación de la persona. Sus programas utilizaron desde el principio herramientas de coaching para potenciar el desarrollo y la transformación personal.

La Escuela de Coaching Dialógico del IDDI nace con el objetivo de impulsar el desarrollo de la profesión de coaching internacionalmente. Desde el año 2010, se pone en marcha un proyecto de investigación multidisciplinar aprovechando la capacidad de investigación y la trayectoria de la propia universidad en el ámbito de la filosofía, para la fundamentación y desarrollo de un modelo de coaching propio: el Modelo de Coaching Dialógico, y un programa de formación a coaches profesionales: el Programa de Certificación en Coaching Dialógico.

La creación de este modelo responde a tres aspiraciones fundamentales:

1. impulsar una nueva forma de crear sociedad y empresa, mucho más afín a la verdadera esencia del ser humano y basada en los valores que construyen al hombre y le permiten desplegar su potencial,
2. dar respuesta a la necesidad de crecimiento y plenitud de las personas y las organizaciones, ofreciendo una herramienta de gran capacidad transformadora,
3. aportar una sólida fundamentación filosófica y psicológica al coaching, desde un planteamiento antropológico serio y contrastado.

El modelo parte de la visión del hombre como un ser libre y buscador de sentido, que se descubre a si mismo y se desarrolla en relaciones de encuentro. La tarea del coach es “desvelar” la plenitud del cliente al recorrer los ámbitos del sentido, el ser y el camino del cliente. Abordando a la persona en su integridad, el modelo aporta técnicas y herramientas eficaces que permiten al coach impulsar al máximo el desarrollo y la consecución de los objetivos de sus clientes. Asimismo, al considerar la persona como un ser de encuentro, el modelo incorpora herramientas y técnicas sistémicas al coaching individual.

El Programa de Certificación en Coaching Dialógico aporta a los participantes una formación integral como coaches profesionales con un modelo sólido que se fundamenta en una base antropológica contrastada, y con la posibilidad de especializarse como coach avanzado, coach ejecutivo y coach de equipos.

¿Cómo llevan a cabo la formación?

El programa ACTP Certificación en Coaching Dialógico consiste en un Ciclo Fundamental complementado con un Ciclo de Certificación en Coaching Dialógico Ejecutivo.

CICLO FUNDAMENTAL

| MÓDULO I | MÓDULO II | MÓDULO III | MÓDULO IV | MÓDULO V |
|------------------------------|---------------------|-----------------|--|----------------------------------|
| BASES DEL COACHING DIALÓGICO | DESVELAR EL SENTIDO | DESVELAR EL SER | DESVELAR LAS RELACIONES Y LOS SISTEMAS | CONVERTIR LOS LÍMITES EN ORILLAS |

Precio: 675 euros Precio: 3.175 euros

+100 horas ICF
↓
ACC

Proceso de Coaching con Coach Profesional

Sesión 1 Sesión 2 Sesión 3 Sesión 4

Mentor Coaching Grupal 1 Mentor Coaching Grupal 2

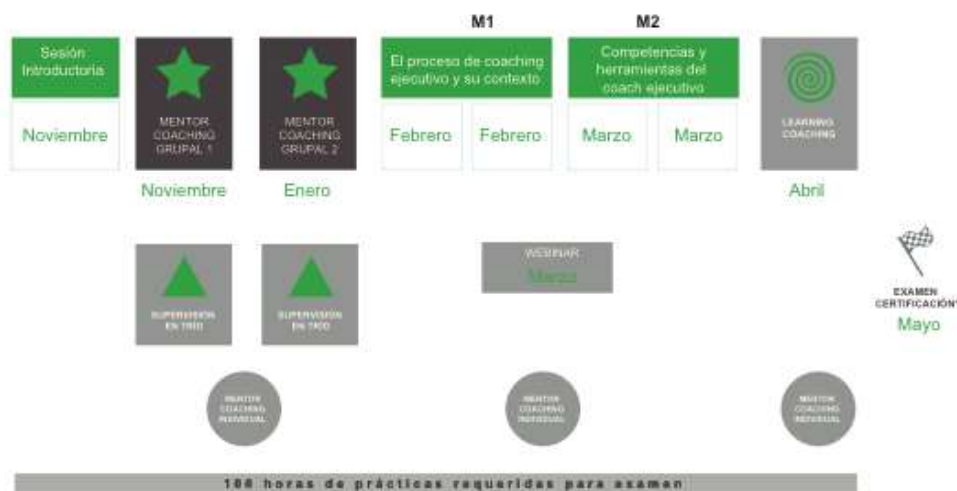
ACSTH 116 horas
Asociación Coach Agile Formación Integral
El módulo I puede cursarse de forma independiente

Lugar: Universidad Francisco de Vitoria, Ctra. Pozuelo-Majadahonda, Km 1.800 28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
Horario: viernes de 15:00h a 19:00h, sábado de 9:30h a 18:00h, domingo de 9:30h a 14h
Información e inscripciones: Eduardo Gutiérrez del Álamo e.gdelalame@iddiufv.es 91 709 14 00 www.iddiufv.edu.es/

IDDII
Agile Human Organizations

CICLO CERTIFICACIÓN EN COACHING DIALÓGICO EJECUTIVO

El Ciclo de **Certificación en Coaching Ejecutivo** va dirigido a coaches que quieren profesionalizarse y trabajar en el mundo de las organizaciones garantizando a sus clientes un coaching de calidad e impacto. Este ciclo de certificación incluye: supervisión, mentor-coaching y formación específica en la toma de conciencia sobre las fortalezas, áreas de mejora y herramientas específicas de coaching ejecutivo.



*Siguientes convocatorias examen: diciembre y mayo

Requisitos: grabación + bitácora



Ciclo Fundamental:

- 5 módulos presenciales de 16h
- 2 sesiones de supervisión grupal (5h)
- 4 sesiones de coaching individual
- 25 horas de prácticas de coaching con clientes externos
- Trabajo intermodular: lecturas y tareas

Ciclo de Certificación en Coaching Dialógico Ejecutivo

- 1 sesión introductoria de 2h de duración
- 2 módulos formativos de 16h de duración
- 1 teleclase sobre coaching ejecutivo de 2 horas de duración
- 2 Supervisiones presenciales de 5 h de duración
- 1 sesión presencial de preparación para el examen, código deontológico y competencias de ICF de 5 h de duración
- 3 sesiones individuales de Mentor Coaching de 1 h de duración
- 2 Supervisiones en tríos de 2 h de duración
- Trabajo intermodular: lecturas y tareas
- Prácticas de coaching

Examen final y presentación de cuaderno de bitácora de 100 horas

¿En qué ciudades ofrecen cursos?

La formación en abierto se lleva a cabo en las instalaciones del Instituto de Desarrollo Directivo Integral (IDDI de la Universidad Francisco de Vitoria).

El Ciclo Fundamental también se ofrece en Ciudad de México, México.

La formación in-company para organizaciones se puede realizar fuera de Madrid.

¿Ofrecen un programa acreditado por ICF?:

Sí. La realización de los dos ciclos constituye un programa ACTP. Cada uno de los ciclos sueltos constituyen un programa ACSTH.

Los participantes obtienen la Certificación como Coaches Dialógicos Certificados después de realizar los dos ciclos del Programa de Certificación en Coaching Dialógico:

- Ciclo Fundamental
- Ciclo de Certificación en Coaching Dialógico Ejecutivo

¿Cuáles son los fundamentos de su programa de formación?

El Ciclo Fundamental prepara al participante para iniciar su camino como coach, con un dominio adecuado del modelo de Coaching Dialógico y sus competencias clave. Habrá obtenido una visión general de los fundamentos del modelo y tendrá interiorizado los principios básicos y valores que le guiarán en su labor como coach. Se llevará una experiencia impactante de descubrir las claves de su propia plenitud y del poder de las relaciones de encuentro.

El Ciclo de Certificación en Coaching Ejecutivo va dirigido a coaches que quieren profesionalizarse y trabajar en el mundo de las organizaciones garantizando a sus clientes un coaching de calidad e impacto. Este ciclo de certificación incluye: supervisión, mentor-coaching y formación específica en la toma de conciencia sobre las fortalezas, áreas de mejora y herramientas específicas de coaching ejecutivo.

Descripción detallada:

PARTE 1: CICLO FUNDAMENTAL: El Ciclo Fundamental consiste de 5 módulos, uno al mes.

Módulo 1: "Bases del Coaching Dialógico"

Objetivos:

- Desarrollar de forma práctica las habilidades básicas del coaching dialógico: escucha dialógica, preguntas efectivas, intuición
- Desarrollar las actitudes básicas del encuentro: ASOMBRO y PRESENCIA PLENA
- Adquirir las destrezas básicas para realizar una sesión de coaching
- Experimentar el impacto del coaching en uno mismo
- Presentar los principios esenciales del Modelo de Coaching Dialógico
- Practicar algunas herramientas del Modelo de Coaching Dialógico:

- 1.- Crear la alianza de coaching
- 2.- Crear un plan de acción creativo (el baúl de los recursos)
- 3.- Rueda de la Vida y metas ARTE.com
- 4.- Explorar emociones
- 5.- Las 4 ventanas

En este módulo se profundizará sobre qué es y qué no es el coaching y se comprenderá la esencia de la relación de coaching. Se trabajará también en cómo aprender a crear dicha relación.

Se dedicará parte del módulo a desarrollar las competencias de escucha, preguntas y presencia plena, así como a la comprensión de los elementos clave que diferencian el Modelo Dialógico.

Este módulo puede realizarse de forma independiente y resultará muy útil para aquellas personas que quieran integrar las habilidades de coaching en su actividad profesional.

Módulo 2: "Desvelar el Sentido"

Objetivos:

- Avanzar en la comprensión del modelo de C. Dialógico, con especial atención al coaching para encontrar sentido en la vida del cliente y que obtenga plenitud (le llamamos ámbito del SENTIDO). Se trabaja en cómo ayudar al cliente a descubrir y destilar sus valores, a descubrir su propósito vital, a cómo conectar sus retos con el sentido de su vida.
- Avanzar en el desarrollo de las competencias del modelo: descubrir el fluir, explorar el contexto sensorial, utilizar recursos poéticos, reconocimiento
- Avanzar en cómo crear la relación de encuentro con el cliente trabajando algunas actitudes esenciales para el encuentro: el asombro, la curiosidad y la búsqueda.
- Avanzar en la práctica del coaching en el ámbito del CAMINO (es el ámbito de los planes de acción, de cómo conseguir los objetivos del cliente), aprendizaje de la herramienta "Mago Merlín"
- Practicar coaching.
- Comprender la fundamentación antropológica del modelo en lo relativo a la identidad antropológica subyacente: facultades y dimensiones de la persona, la necesidad de sentido, la interioridad

Módulo 3: "Desvelar el Ser"

Objetivos:

- Entender en qué consiste trabajar en el ámbito del Ser, otro de los ámbitos que define el modelo, junto con el aprendizaje de las herramientas de este ámbito. Son herramientas que permiten trabajar con emociones, con la experiencia interna del cliente, que permiten desvelar el marco de referencia del cliente y conseguir que lo cambie y encuentre nuevas perspectivas, que ayudan a que el cliente profundice en la visión que tiene sobre sí mismo y que ayuden al cliente a dialogar con la realidad y responsabilizarse de ella.

Herramientas:

1) La trampa: para explorar aspectos de la personalidad del cliente poco explorados y para trabajar con un exceso de identificación del cliente con algún aspecto de sí mismo.

2) Nombrar y Neutralizar a Gollum

3) El viaje del explorador

- Avanzar en el desarrollo de competencias del modelo: conexión profunda, descargar, intuición y articular.

- Seguir avanzando en cómo crear la relación de encuentro, con el desarrollo de dos actitudes esenciales: respeto y veracidad.

- Seguir avanzando en la práctica de coaching en el ámbito del camino (herramienta del viaje del explorador)

- Comprender la fundamentación antropológica del modelo en lo relativo a: cómo conoce el ser humano, si puede o no conocer la realidad y qué es la realidad en clave dialógica

Módulo 4: "Desvelar las Relaciones y los Sistemas"

Objetivos:

- Entender principios de coaching relacionales y sistémicos, para aprender a trabajar en este ámbito, y algunas herramientas sistémicas muy potentes (desvelar los sistemas a los que el cliente pertenece, las voces del sistema, la tercera posición, desvelar el desencuentro, cómo diseñar una relación, la constelación en papel)

- Avanzar en nuevas competencias del modelo: destilar

- Avanzar en la creación de la relación de encuentro.

- Fundamentación antropológica: Comprensión del hombre como ser de encuentro

Módulo 5: "Convertir los límites en orillas"

Se trata de un módulo esencialmente de integración y consolidación del modelo, con sus actitudes, competencias, herramientas y distintos ámbitos de trabajo, pero también tiene los objetivos de:

- Interiorizar y vivenciar el concepto de "convertir los límites en orillas", para poder ayudar a los clientes a realizarlo (superar sus propios límites, salir de su zona de confort, crecer como seres humanos, transformarse)

- Trabajar con nuestros propios límites y nuestra mejor versión

- Seguir profundizando en la actitud de confianza

- Descubrir la próxima orilla en la vida de los participantes

- Desarrollar una nueva competencia del modelo: desafiar.

- Comprender la fundamentación antropológica relativa a: El desarrollo integral de la persona como aspiración, la dimensión trascendente del ser humano.

- Crear planes de acción sostenibles y sistémicas: La Rosa de los Vientos

- Integrar todos los elementos del modelo de coaching dialógico: Principios básicos, Actitudes, competencias y herramientas

Trabajo intermodular:

SUPERVISIONES GRUPALES: Los participantes realizarán 2 prácticas supervisadas con un mentor coach profesional.

TAREAS Y LECTURAS: Los participantes realizan tareas para seguir practicando y profundizando en el modelo y las herramientas. Reciben lecturas previas relativas a la fundamentación antropológica del modelo.

PARTE 2: CICLO DE CERTIFICACION

Coaching Dialógico Ejecutivo

El programa consta de los siguientes elementos:

Sesión introductoria:

1 sesión presencial de 2 horas para crear la alianza del grupo y comprender los elementos, logística y sistemas de preparación individual para sacar el mayor provecho del ciclo.

Supervisiones presenciales:

2 sesiones presenciales de 5 horas lideradas por supervisores profesionales y enfocadas en la supervisión grupal de las competencias clave para un coaching de calidad e impacto.

MÓDULOS FORMATIVOS:

2 módulos presenciales de 16,5 horas y 1 teleclase de 2 horas para trabajar las competencias y herramientas del Coach Ejecutivo:

- Cómo presentar tu propuesta de valor de manera atractiva a los clientes de la empresa
- Cómo abordar con éxito las situaciones más recurrentes y complejas del directivo y del entorno empresarial
- Herramientas de evaluación para apoyar los procesos de coaching
- Herramientas para trabajar los principales retos de los directivos

Learning Coaching grupal:

1 sesión presencial de 5 horas de duración, enfocada en preparar a los participantes para el examen según los requisitos del nivel PCC de ICF y en la profundización en el código deontológico de ICF.

Mentor Coaching individual:

3 sesiones telefónicas de una hora de duración con un mentor coach profesional, enfocadas en recibir feedback sobre sesiones reales.

Supervisiones en tríos:

2 sesiones de prácticas entre participantes a través de una plataforma virtual y sin la presencia de supervisores profesionales para poner en juego lo aprendido en las sesiones grupales en un entorno seguro y reducido.

HORAS DE PRÁCTICA:

Para poder realizar el examen final será necesario presentar una bitácora de 100h (recomendado realizar 70 horas de coaching durante el ciclo).

EXAMEN FINAL

El Ciclo se completa con la realización de un examen de coaching que debe cumplir con los requisitos de nivel PCC de ICF.

¿De cuantas horas está compuesto el programa de formación? 175 horas

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