



Ana Merlino

Dirección: c/ Madrazo 54 – 56, Bajos
Teléfono: + 34 636 53 88 08
Fax: -
Email: info@anamerlino.com
Web: www.anamerlino.com
Contacto: Ana Merlino

Nombre del programa acreditado: Programa Coaching Fusión

Fecha de acreditación: 26 de diciembre de 2018/ 31 de julio de 2022

Tipo de organización: Coaching, formación de habilidades "soft" y desarrollo personal

¿Cómo llevan a cabo la formación?

Aproximación teórico-práctica

La metodología del programa se basa en una aproximación teórico-práctica donde **más de 175 horas de formación** son puestas al servicio del aprendizaje progresivo del participante.

El programa plantea los conocimientos teóricos necesarios para ejercer profesionalmente en la disciplina del Coaching (cultura del coach). Sobre ese eje se desarrollarán las habilidades fundamentales para llevar a cabo procesos de Coaching individuales, ejecutivos y grupales. Todo ello se irá integrando paulatinamente mediante la enseñanza teórica, la puesta en práctica de los conocimientos adquiridos entre compañeros y posteriormente con clientes reales (a nivel individual y grupal). A cada práctica le acompaña supervisión y feedback con el fin de que el desarrollo del participante como coach sea lo más exponencial posible.

Filosofía Learn By Doing:

Durante las horas lectivas:

- Mínimo de 20 horas de prácticas reales supervisadas (Coaching **individual**).
- Mínimo de 10 horas de prácticas reales supervisadas (Coaching **grupal**).
- Mínimo de 40 horas de prácticas entre compañeros

Durante el programa (fuera de horas lectivas):

- 75 horas de prácticas reales de procesos individuales o grupales (sin supervisar).

El alumno deberá pasar por dos procesos reales como cliente de alguno de sus compañeros. De este modo, podrá integrar los conocimientos, técnicas y conversación del Coaching desde ambos perspectivas.

Número de alumnos por aula

El número de alumnos por convocatoria es limitado a **6 – 8 alumnos**, ya que uno de los valores principales del programa consiste en su atención personalizada.

Profesionales

El programa cuenta con profesionales certificados por la ICF (ACC, PCC y MCC) para la enseñanza de contenidos relacionados con la filosofía, el código ontológico y las 11 competencias de ICF y para la **observación, mentorización y para la evaluación** del alumnado. Para garantizar la calidad de las observaciones y supervisiones, dichos profesionales han pasado un proceso de entrenamiento previo **dirigido por un coach MCC**. Colaboramos con **profesionales de altísima calidad** y especialización en Coaching y otras disciplinas complementarias para el enriquecimiento del programa.

Forma de enseñanza

Partimos de la base de que ninguna persona es igual a la otra. Es por ello que, aunque los contenidos del programa son siempre los mismos, la manera de facilitarlos variará según el grupo.

Siendo la **cercanía y la innovación** algunos de los valores que sustentan **Coaching Fusión**, cada clase es preparada con los recursos didácticos más apropiados para las **necesidades específicas de cada grupo**.

Además, utilizamos un **abordaje multidisciplinar y holístico**. Desde esta perspectiva el participante recibirá:

- Formación en **diferentes modelos, metodologías y estructuras** de conversación de Coaching para la obtención de una perspectiva amplia de la disciplina (modelo Europeo, estadounidense y sudamericano).

- Técnicas y **recursos teatrales** y del mundo de la interpretación a los procesos de Coaching individuales y grupales.
- Herramientas para poder acompañar a personas y organizaciones teniendo en cuenta las tres dimensiones del ser humano: cuerpo, emociones y mente.
- Preparación para poder llevar a cabo procesos de Coaching, tanto a nivel individual, como grupal debido al **modelo de Coaching aplicable** tanto a procesos organizacionales (Executive Coaching), a procesos individuales personales (Life Coaching) y procesos grupales/equipos (Coaching grupal).
- Entrenamiento para ser **coach interno de su organización**.
- Conocimientos, técnicas y habilidades de Coaching para la **mejora del funcionamiento vital y profesional**.
- **Caja de herramientas** para el Coach: Fichas detalladas con instrucciones para cada una de las herramientas recibidas (Mapas Mentales, Visualización, técnicas de PNL, GROW, SMART, recursos teatrales, uso de imágenes en Coaching, ...)
- **Dos procesos de Coaching** entre compañeros donde el participante podrá trabajar dos áreas de su vida y poder así comprobar los efectos del Coaching en su propia piel.
- **Espacio para poder discutir y resolver casos reales**.
- Acceder a un **aula virtual** interactiva para un mayor seguimiento del proceso del participante (foros de debates, dudas, ampliación de contenidos, materiales complementarios, ...)
- **Acceso a supervisar** en posteriores ediciones (alcanzando los requisitos mínimos).
- **La posibilidad de participar en diferentes modalidades:** semi-presencial/presencial. Semanal, Intensivos de Semana Santa, Puente de la Purísima o Verano.
- **Coach Drops (online):** Club de Coaching donde los exalumnos podrán seguir una vez al mes actualizaciones de Coaching, casos de éxito, novedades, lecturas, películas, ... tanto con alumnos de su edición como con otros.
- Facilitación de **recursos didácticos complementarios:** biografía, artículos, vídeos, películas, ...).

¿En qué ciudades ofrecen cursos?

En cualquier ciudad de España

¿Ofrecen un programa acreditado por ICF?:

Sí, en nivel ACTP

¿Cuales son los fundamentos de su programa de formación?

El Programa Coaching Fusión bebe de varias corrientes de Coaching y, por tanto, de sus herramientas. Durante el programa, el participante obtendrá una visión panorámica de las principales aportaciones a la profesión con el fin de que pueda escoger aquella filosofía o modelo que más se adecúe a sus necesidades y/o estilo personal de conversar.

El modelo de Coaching Fusión está inspirado en las fases del modelo GROW, de John Whitmore como estructura de conversación y tiene en cuenta habilidades transversales en el proceso como, por ejemplo, el modelo de las distinciones del lenguaje y del trabajo del ser vs. tener de Rafael Echevarría. Asimismo, tras más de 7 años de experiencia formando a coaches desde el Modelo de Coaching Operativo de Eduard Escrivà es indudable que el participante podrá encontrar influencias directas de un modelo que, como formadora viví durante más de 20 ediciones entre los años 2010 y 2016.

Por tanto, se trata de un modelo enfocado a que el cliente pueda medir sus cambios mediante la evaluación de acciones e indicadores de éxito y, además, trabajar durante las sesiones para que esos aprendizajes y cambios sean lo más profundos, transformacionales y sostenibles en el tiempo posible. Es una filosofía de Coaching que aprecia la aportación de la experiencia en organizaciones, como los medidores de cambio, así como la aportación de la profundidad propia de los procesos de Life Coaching, donde los temas más habituales tienen que ver con el ser, la autoestima y las relaciones.

Por otro lado, no fue hasta que empecé la carrera de arte dramático en 2016 que me di cuenta de que algo estaba faltando en las formaciones de Coaching que recibía e impartía y era tener en cuenta un dato ya conocido.

El 93 % de la comunicación emocional es transmitida a través del lenguaje no verbal.

A raíz de este descubrimiento, el equipo y yo decidimos crear en 2016 un programa de Coaching con todo el know-how pasado relacionado con la comunicación verbal, añadiendo todas aquellas herramientas que ayudaran al participante a entrenar todos aquellos aspectos que tuvieran que ver con la comunicación no verbal. Es por ello, que durante el programa, además de las herramientas clásicas como el modelo GROW, el modelo SMART o el metamodelo del lenguaje inspirado en la Programación Neurolingüística, añadimos otras para el entrenamiento de aspectos no verbales, como técnicas de modulación y proyección de voz, el uso de la respiración en un proceso de Coaching, expresión corporal, técnicas de observación, calibración, escucha, silencio fértil y presencia, entre otras. Además, el participante es entrenado para poner al servicio del cliente todo lo observado, con el fin de que éste avance de manera más eficaz.

En términos generales, desde nuestra aproximación, consideramos los siguientes factores como claves de cara al buen desarrollo de un proceso de Coaching:

- Relación: Ha de ser de igual a igual entre coach y cliente. Ambos son socios en un proyecto, cuyo título otorga el cliente. La relación estará caracterizada por un profundo respeto mucho, enmarcada en la confidencialidad propia del proceso y basada en la confianza mutua. Con el fin de que el cliente pueda sentirse libre para identificar su objetivo, explorar y diseñar las acciones que le ayuden a avanzar, animamos a los participantes a crear un contexto y una relación de aceptación incondicional hacia su cliente, libre de juicios o valoraciones.
- Responsabilidades y compromisos: Entendemos que para que el proceso funcione tanto coach como cliente tienen responsabilidades. El coach, en cuanto a su preparación profesional, gestión emocional previa y durante las sesiones, así como la puntualidad, confidencialidad y otros aspectos logísticos y deontológicos. Asimismo, también el cliente es responsable de las acciones a las que se compromete entre sesión y sesión, así como de reservar el tiempo necesario de cara a la asistencia a las sesiones y al cumplimiento de lo pactado con su coach.
- Aumentar consciencia: Un coach ha de poder ser hábil en el arte de aumentar la consciencia de su cliente de cara a un objetivo pactado y ello solo es posible si, como coaches, ampliamos nuestra mirada, nuestro modelo de mundo. Partimos de la base de que si el cliente comienza el proceso con un nivel de consciencia x, no podrá aportar, nada más empezar el proceso un plan de acción muy divergente al que ya pensaba. Por tanto, si nada más iniciar el proceso, el coach realiza preguntas de acción (¿cómo lo harás?), el cliente le responderá con acciones que ya conocía y ello no le ayudará a avanzar de manera eficaz. Será necesario que el cliente descubra ya en las primeras sesiones sus puntos fuertes, sus puntos “freno”, sus cualidades, competencias, recursos con los que cuenta para avanzar hacia su objetivo, su manera de funcionar, de aprender, sus necesidades, valores, etc, para que exista una garantía de éxito del proceso. Una vez identificadas estas áreas por parte del cliente, el coach podrá proponer al cliente practicar y experimentar acciones para que sucedan cosas diferentes.
- Avances: Subrayamos en nuestra formación que, como dice Tony Robbins, “la información no cambiará tu vida, la acción sí lo hará”. Por tanto, se espera del proceso de Coaching que existan cambios evolutivos a medida que van avanzando las sesiones. Tanto la identificación del objetivo, como las acciones y los medidores de dichos cambios suelen ser pactados en las primeras sesiones. Es en esos momentos donde el cliente “dibuja” con el acompañamiento del coach, un mapa de ruta hacia el cual desea llegar. Entre sesión y sesión, se definirá qué parte de esa ruta desea explorar el cliente y qué acciones le ayudarán a avanzar hacia su destino deseado.
- Transferencia: Partimos de la presuposición de que todas las personas guardan en sí todos los recursos necesarios para avanzar hacia sus objetivos. Es por ello que un Coach Fusión será solo un canal, una caja de resonancia y un apoyo para que el cliente, por sí

mismo, encuentre sus propias soluciones. El coach no enseña o transfiere sus conocimientos, sino que facilita mediante preguntas y otras herramientas no directivas a que sea el propio cliente quien descubra su potencial y aprenda cómo aplicarlo. Huimos de una aproximación de coaching directiva, opinativa o donde los juicios de valor estén presentes por parte del coach.

- Flexibilidad: En la mayoría de casos, tanto en procesos de Coaching organizacionales, como personales, el cliente manifiesta un objetivo a trabajar. Sin embargo, la experiencia nos dice que el objetivo manifiesto dista del objetivo latente, oculto, profundo o verdadero. Animamos a nuestros participantes a que faciliten a que sus clientes profundicen en el objetivo “real”, ya que el descubrimiento de éste aportará resultados muchos más eficaces a nuestros clientes y, tendrá, seguro, un “efecto dominó” en su objetivo manifiesto.
- Adaptabilidad y creatividad: No todos los clientes son iguales, no todos tienen la misma forma de aprender. En el programa de Coaching Fusión consideramos que cuantas más herramientas conozcan nuestros participantes, mejor podrán atender las necesidades específicas de sus futuros clientes. Es por ello que practicarán técnicas y dinámicas tanto mentales, como emocionales y corporales.
- Perspectiva: Quizás el valor más importante que pueda ofrecer un coach a su cliente es la posibilidad de aportarle una perspectiva objetiva tanto de su situación actual como de los recursos disponibles para el coach, como de su situación deseada. El coach, mediante preguntas y feedback, acompaña a su cliente a desvestir los hechos de sus interpretaciones habituales, con el fin de que sea el propio cliente quien vuelva a vestir sus hechos con interpretaciones mucho más positivas y útiles para él. Como decía A. Einstein

La manera de ver el problema, es el problema

Con el fin de que el coach no “coloque” sus propios filtros durante las sesiones, será importante su entrenamiento en “vaciar” de sus propios filtros, interpretaciones, creencias o modelo de mundo para no contaminar o dirigir el proceso hacia lo que el coach cree que es lo mejor o posible.

Por ejemplo, si yo como coach fumo, no puedo tener presente la creencia de que “no es posible dejar de fumar”. Si pienso así, cada vez que un cliente se presente con la demanda “dejar de fumar”, estaré contaminando el proceso y orientando mis preguntas y herramientas para confirmar mi interpretación respecto al “fumar”.

Un coach ha de poder trascender de lo que cree de sí mismo, de las relaciones y del mundo para servir de “pared de frontón”, de amplificador de las respuestas de su cliente para que sea éste quien, por sí mismo, obtenga la perspectiva más amplia posible y no nuestra perspectiva.

- Temporalidad en los procesos: Desde Coaching Fusión consideramos el pasado como una fuente valiosa de recursos y conocimientos para el cliente vs. un tema a explorar para “sanar heridas”. Teniendo en cuenta que un proceso de Coaching es un proceso desde el cual partimos de una situación presente para acercarnos a una futura, el coach podrá, si lo considera oportuno, proponer al cliente que acuda a lo que denominamos “experiencia de éxito”. Es decir se podrán aprovechar experiencias del pasado del cliente para recordar recursos, cualidades o sensaciones, que puedan ser útiles para una situación presente o futura. En ningún caso el pasado se constituye como centro en la relación entre coach y coachee.
- Amor y el efecto Pigmalión: Desde Coaching Fusión creemos en el poder del efecto Pigmalión, por lo que se invita a los coaches formados con nosotros a creer en el máximo potencial del cliente, incluso, por encima, de lo que éste esté dispuesto a creer en el mismo. En numerosas ocasiones nos encontramos con casos de clientes o sistemas que no necesitan desarrollar su potencial, sino algo mucho más simple: reconocerlo y liberarlo. La mirada desde este lugar puede funcionar como un estímulo eficaz que dispare la confianza del cliente y, con ello, sus probabilidades de avance hacia su objetivo.

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

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