

Master profesional en coaching personal, ejecutivo y empresarial

Descripción Breve

Psique Group presenta el Master profesional en coaching personal, ejecutivo y empresarial, se trata de una formación de postgrado orientada a fomentar el desarrollo personal y profesional del alumno/a.

Los contenidos del temario se dirigen, siguiendo los principios de Coaching, a planificar y realizar un proyecto de vida que integre todas las dimensiones de la persona, para favorecer así, la consecución de sus metas. Por tanto, este master pretende que el/la alumno/a mejore su calidad de vida, equilibrando y sabiendo reaccionar adecuadamente ante todo tipo de situaciones en cualquier ámbito de su vida.

Si estás deseando aprender todo esto y mucho más, puedes hacerlo fácilmente. Solicita información a través del portal de Emagister para conocer todos los detalles sobre este máster y contactaremos contigo rápidamente para solventar todas tus dudas.

Temario

PARTE 1. ASPECTOS INTRODUCTORIOS DEL COACHING

MÓDULO I. INTRODUCCIÓN AL COACHING

TEMA 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

TEMA 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

TEMA 3. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING I

1. Introducción: los elementos claves para el éxito
2. Motivación
3. Autoestima
4. Autoconfianza

TEMA 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

TEMA 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 II. COACHING: EL PROCESO

TEMA 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

TEMA 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

TEMA 8. HABILIDADES RELACIONADAS CON EL PROCESO

1. Introducción
2. Escucha
3. Empatía
4. Mayéutica e influencia
5. La capacidad diagnóstica

TEMA 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

TEMA 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

TEMA 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

PARTE 2. HERRAMIENTAS, TÁCTICAS Y ESTRATEGIAS

MÓDULO III. ¿QUÉ ES EL COACHING?

TEMA 12. EL COACH

1. La figura del coach
2. Tipos de coach
3. Papel del coach en el proceso de coaching ejecutivo

TEMA 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

TEMA 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

TEMA 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 IV. TÉCNICAS APLICADAS

TEMA 16. 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

TEMA 17. NIVELES DE APOYO Y HERRAMIENTAS

1. Los niveles de apoyo
2. Herramientas de los niveles

TEMA 18. TÉCNICAS ESTRUCTURALES

1. Definición
2. Método GROW TM
3. Método ACHIEVE TM
4. Método OUTCOMES TM
5. Elección eficaz del objetivo: SMART TM

TEMA 19. TÉCNICAS PERSONALES

1. Definición
2. Técnicas individuales
3. Técnicas de entrevista
4. Feedback efectivo
5. Técnicas para aumentar la autoconciencia
6. Asertividad

TEMA 20. 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

TEMA 21. TÉCNICAS DE APRENDIZAJE

1. Definición
2. Modelado
3. Andamiaje

4. Moldeamiento
5. Toma de decisiones

TEMA 22. HERRAMIENTAS APLICADAS AL ÁMBITO EMPRESARIAL

1. Introducción a las herramientas
2. Feedback 360° TM
3. MBTI TM
4. Método Birkman TM
5. Otras técnicas

TEMA 23. 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

PARTE 3. COACHING PERSONAL

MÓDULO V. APLICACIÓN DEL COACHING EN EL ÁMBITO PERSONAL

TEMA 24. USTED ES SU MEJOR COACH

1. El coaching y las metáforas
2. Interiorización
3. Comportamientos limitantes

TEMA 25. LAS CREENCIAS

1. Creencias y creencias limitantes

2. Coaching y creencias autolimitadoras
3. Teorías de reestructuración cognitiva
4. Soluciones para abordar las creencias limitantes

TEMA 26. LAS EMOCIONES

1. Introducción: ¿qué es una emoción?
2. Emociones y coaching
3. Trabajar con emociones limitantes

TEMA 27. EL PROCESO DE CAMBIO

1. Autoconciencia. ¿Dónde estoy?
2. Cambio y coaching
3. El proceso de cambio: establecer objetivos
4. El coach como agente de cambio personal

TEMA 28. 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

TEMA 29. 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 VI. COMUNICACIÓN

TEMA 30. 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

TEMA 31. LA ESCUCHA

1. La escucha
2. La escucha activa
3. Técnicas de escucha
4. La comunicación no verbal

TEMA 32. 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 VII. COACHING CON PNL E IE

TEMA 33. COACHING E INTELIGENCIA EMOCIONAL I

1. ¿Qué es la Inteligencia emocional?
2. Componentes de la Inteligencia emocional
3. Habilidades de Inteligencia Emocional
4. Cociente intelectual e inteligencia emocional

TEMA 34. COACHING E INTELIGENCIA EMOCIONAL II

1. Inteligencia emocional y vida personal
2. Inteligencia emocional y vida empresarial
3. Técnicas para aumentar la Inteligencia Emocional

TEMA 35. COACHING Y PNL I

1. ¿Qué es la PNL?
2. Principios de PNL
3. PNL y sistemas representacionales
4. Coaching y PNL

TEMA 36. COACHING Y PNL II

1. Marcos de la PNL
2. Prácticas y procesos de PNL
3. Metaprogramas
4. Estrategias con PNL

PARTE 4. COACHING EMPRESARIAL

MÓDULO VIII. COACHING EJECUTIVO Y EMPRESARIAL

TEMA 37. MODELOS ORGANIZATIVOS EMPRESARIALES

1. Coaching y empresa
2. La importancia de las organizaciones

3. Aproximación conceptual a la organización
4. Tipos de organizaciones
5. La estructura

TEMA 38. LA HUMANIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

1. Cambio y desarrollo en la organización
2. Resistencia al cambio organizacional
3. El coach como agente de cambio
4. Impactos derivados de la introducción de una cultura de coaching
5. Profesionales con vocación de persona

TEMA 39. 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. Perspectivas de futuro

TEMA 40. COACHING Y COMPETENCIAS PROFESIONALES

1. Aspectos fundamentales de las competencias
2. Adquisición y desarrollo de competencias
3. Competencias profesionales
4. Competencias del coaching directivo
5. Gestión de competencias

TEMA 41. COACHING Y GESTIÓN DEL TALENTO

1. El talento

2. Gestión del talento
3. Dimensiones del talento
4. Atraer y retener a personas con talento

MÓDULO IX. COACHING Y LIDERAZGO

TEMA 42. LIDERAZGO EMPRESARIAL

1. Liderazgo
2. Enfoques centrados en el líder
3. Teorías situacionales o de contingencia
4. Estilos de liderazgo
5. El papel del líder

TEMA 43. COACHING Y LIDERAZGO EN LA EMPRESA

1. El coaching como ayuda a la formación del liderazgo
2. El coaching como estilo de liderazgo
3. El coach como líder y formador de líderes
4. El líder como coach

TEMA 44. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

1. Coaching de relaciones
2. Grupo vs. Equipo
3. Gestión de grupos y equipos
4. Recursos humanos y coaching

TEMA 45. GESTIÓN DE RELACIONES

1. Team Building
2. Técnicas para mejorar el funcionamiento de un equipo

TEMA 46. DE DIRECTIVO A DIRECTIVO COACH

1. El coaching directivo: cómo conseguir el desarrollo profesional
2. Establecer límites: presión-rendimiento
3. Otras competencias necesarias en la dirección de personas

TEMA 47. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

1. El conflicto como fuente del problema
2. Tipos de conflicto
3. Coaching y negociación
4. Coaching y resolución de conflictos