

DOBLE TITULACIÓN

MAESTRÍA INTERNACIONAL EN COACHING
PERSONAL

+

MAESTRÍA INTERNACIONAL EN
PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

FORMA 
INFANCIA
EUROPEAN SCHOOL

LF1043

- DIPLOMA ACREDITADO POR APOSTILLA DE LA HAYA -



DESTINATARIOS

Esta Maestría está dirigida a empresarios, directivos, emprendedores, trabajadores, estudiantes y cualquier persona que pretenda adquirir los conocimientos necesarios en este ámbito profesional.

Permite conocer la introducción al coaching, las disciplinas del coaching, las sesiones de coaching, la introducción a la PNL, la empatía e inteligencia emocional, el lenguaje verbal, el lenguaje no verbal, las creencias y valores, las estrategias en PNL, la PNL para la vida diaria, la comunicación empresarial con PNL y la PNL e inteligencia emocional. Además, al finalizar cada unidad didáctica, dispondrá de ejercicios de autoevaluación que le permitirán valorar los conocimientos adquiridos en cada uno de los temas estudiados y que ellos mismos podrán corregir a través del solucionario que encontrará al finalizar el estudio.

El alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Esneca Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA
600H



MODALIDAD
ONLINE

*La modalidad incluye módulos con clases en directo



CURSO INICIAL
ONLINE



TUTORIAS
PERSONALIZADAS



IDIOMA
CASTELLANO



DURACIÓN
HASTA UN AÑO
*Prorrogable



IMPORTE

VALOR ORIGINAL: 2976\$

VALOR ACTUAL: 744\$

*Importe expresado en Dólares Americanos

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica la “**MAESTRÍA INTERNACIONAL EN COACHING PERSONAL + MAESTRÍA INTERNACIONAL EN PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA**”, de FORMAINFANCIA EUROPEAN SCHOOL.

Los diplomas llevan el sello de **Notario Europeo** que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional. Además, dispone del reconocimiento **Cum Laude**. Este distintivo lo otorga Emagister a los centros educativos y escuelas de negocios, que hayan recibido la mejor valoración de los servicios formativos prestados por los estudiantes.

Los diplomas llevan la Apostilla de la Haya, mediante la que se reconoce y garantiza la autenticidad y validez del Diploma en cualquier país firmante del convenio.

REDES SOCIALES

- | | |
|--|---|
|  www.facebook.com/formainfancia |  linkedin.com/school/formainfancia |
|  @formainfancia |  www.formainfancia.com |
|  www.twitter.com/forma_infancia |  www.formainfancia.com/blog |

CONTENIDO FORMATIVO

PARTE 1.1. COACHING PERSONAL I

INTRODUCCIÓN

BASES DEL COACHING

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN AL COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO DE COACHING

1. Origen etimológico
2. Definiciones

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HISTORIA DEL COACHING

1. Orígenes filosóficos y psicológicos del *coaching*
 - Época clásica
 - Edad Media
 - Edad Moderna
2. *Coaching* en la actualidad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DIFERENCIAS ENTRE EL COACHING Y OTRAS DISCIPLINAS

1. *Mentoring* vs. *coaching*
2. Consultoría vs. *coaching*
3. Asesoría vs. *coaching*
4. Terapia vs. *coaching*

Resumen

Autoevaluación

MÓDULO 2. FUNDAMENTOS DEL COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TIPOLOGÍAS DE COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ÁMBITOS DE ACTUACIÓN

1. Ámbito personal o *life coaching*
2. Ámbito organizacional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MODELOS TEÓRICOS

1. Modelo psicodinámico
2. Modelo cognitivo-conductual
3. Modelo sistémico

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CORRIENTES PROFESIONALES

1. Corriente norteamericana: *coaching* pragmático
2. Corriente sudamericana: *coaching* ontológico
3. Corriente europea: *coaching* humanista

Resumen
Autoevaluación

MÓDULO 3. FIGURA DEL COACH

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUIÉN ES EL COACH?

1. Competencias del *coach*
2. Errores del *coach*

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CÓDIGO ÉTICO DEL COACHING

1. International Coach Federation
 - Normativa del código deontológico
 - Compromiso ético
2. Asociación Española de Coaching
 - Filosofía del *coaching*
 - Estándares de conducta ética
 - Compromiso ético

Resumen
Autoevaluación

MÓDULO 4. FIGURA DEL COACHEE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUIÉN ES EL COACHEE?

1. Perfil del *coachee*
2. Aspectos sociales y cognitivos del *coachee*

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COACHABILITY

1. Catalizadores de avances
2. Catalizadores paralizantes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCESO DE CAMBIO

1. Modelo de cambio transteórico

Resumen
Autoevaluación

MÓDULO 5. PROCESO Y SESIONES DE COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCESO DE COACHING

1. Fase I: establecimiento de la relación de *coaching*
 - Aspectos formales
2. Fase II: diseño del proceso de *coaching*
 - Análisis de la situación actual
 - Selección de objetivos
 - Planificación de la acción
3. Fase III: ciclo de *coaching*
4. Fase IV: evaluación y seguimiento de *coaching*

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SESIONES DE COACHING

1. Fases de las sesiones de *coaching*

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS ESTRUCTURALES DE COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FIN DEL PROCESO DE COACHING

1. Derivar un *coachee* a psicoterapia

Resumen

Autoevaluación

MÓDULO 6. HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS DE COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. HERRAMIENTAS BÁSICAS DEL COACHING

1. Observación
2. *Rapport*
3. Escucha activa
4. Preguntas poderosas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE COACHING

1. Identificación de las necesidades
2. Determinación del plan de acción

Resumen

Autoevaluación

COACHING PERSONAL

MÓDULO 7. INTRODUCCIÓN AL COACHING PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORIGEN Y EVOLUCIÓN DEL COACHING PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONCEPTO DE COACHING PERSONAL

1. Beneficios del *coaching* personal
2. Límites del *coaching* personal

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ÁMBITOS DE APLICACIÓN DEL COACHING PERSONAL

1. Dimensión laboral
2. Dimensión económica
3. Dimensión social
4. Dimensión de la salud
5. Dimensión de crecimiento personal

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCESO DE COACHING PERSONAL

1. Organización de las sesiones
 - Objetivo
2. Cambio y aprendizaje
 - Niveles lógicos de aprendizaje

- Resistencia al cambio

Resumen

Autoevaluación

MÓDULO 8. FIGURAS DEL COACHING PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COACH

1. Niveles neurológicos
 - Entorno
 - Comportamientos
 - Capacidades
 - Valores y creencias
 - Identidad
 - Espiritualidad
2. Habilidades del *coach* personal
3. Competencias del *coach* personal

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COACHEE

1. Jerarquía de las necesidades

Resumen

Autoevaluación

SOLUCIONARIO

PARTE 1.2. COACHING PERSONAL II

MÓDULO 9. INTELIGENCIA EMOCIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EMOCIONES

1. Mente emocional vs. mente racional
 - Hipótesis del cerebro triple

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ¿QUÉ ES LA INTELIGENCIA EMOCIONAL?

1. Competencias básicas de la inteligencia emocional
 - Autoconocimiento
 - Autorregulación
 - Motivación
 - Empatía
 - Habilidades sociales
2. Desarrollo de la inteligencia emocional
 - Comprensión de las emociones
 - Gestión de las emociones
 - Expresión de las emociones

Resumen

Autoevaluación

MÓDULO 10. CAPACIDADES BÁSICAS PARA EL CRECIMIENTO PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. AUTOCONOCIMIENTO

1. Dimensiones del autoconocimiento
2. Fases del autoconocimiento
3. Identificar las debilidades y las fortalezas
 - Debilidades
 - Fortalezas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. AUTOESTIMA

1. Componentes de la autoestima
2. Desarrollo de la autoestima

UNIDAD DIDÁCTICA 3. AUTOMOTIVACIÓN

1. Tipos de motivación
2. Teorías de la motivación
 - Teorías centradas en el contenido
 - Teorías centradas en el proceso
3. Desarrollo de la automotivación

Resumen

Autoevaluación

MÓDULO 11. TÉCNICAS EXPLORATORIAS DEL COACHING PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ SON LAS TÉCNICAS EXPLORATORIAS?

UNIDAD DIDÁCTICA 2. RUEDA DE LA VIDA

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESCALA DE VALORES

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ANÁLISIS DAFO

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CERO PARÁSITOS

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LÍNEA DE LA VIDA

UNIDAD DIDÁCTICA 7. MANDALA PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 8. VENTANA DE JOHARI

UNIDAD DIDÁCTICA 9. IDENTIDAD PÚBLICA

UNIDAD DIDÁCTICA 10. REGISTRO DE LAS EMOCIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 11. CARTOGRAFIADO O MAPA MENTAL

Resumen

Autoevaluación

MÓDULO 12. TÉCNICAS DE APRENDIZAJE DEL COACHING PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ SON LAS TÉCNICAS DE APRENDIZAJE?

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MODELADO

1. Factores que influyen en el modelado

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MOLDEAMIENTO

1. Factores que influyen en el moldeamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ANDAMIAJE

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ANCLAJE

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CAMBIO DE CREENCIAS

1. Pensamiento distorsionado
2. Proceso para el cambio de creencias

UNIDAD DIDÁCTICA 7. TOMA DE DECISIONES

1. Proceso para la toma de decisiones

Resumen

Autoevaluación

SOLUCIONARIO

BIBLIOGRAFÍA

PARTE 2. PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA PNL

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA PNL

1. ¿Qué es la Programación Neuro Lingüística?
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
2. Neuro
3. Filtros
4. Lingüística

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SISTEMAS REPRESENTACIONALES

1. Diferentes formas de pensar
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
4. Los metaprogramas en PNL
5. Tipos de metaprogramas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. APLICACIONES BÁSICAS

1. Introducción
2. PNL en las aulas
3. PNL en la salud
4. PNL y coaching
5. PNL y RRHH
6. PNL y negocios

MÓDULO 2. RECURSOS

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EMPATÍA E INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. Definición de empatía
2. Rapport
3. Inteligencia emocional

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LENGUAJE VERBAL

1. Introducción
2. El lenguaje verbal
3. Comunicación
4. Técnicas de intervención verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LENGUAJE NO VERBAL

1. Introducción
2. Relaciones entre la conducta verbal y no verbal
3. Entablar relaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 9. ESCUCHA ACTIVA

1. Introducción
2. Tipos de escucha
3. La 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
4. Metáforas
5. Asertividad

MÓDULO 3. 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
2. Modificación de estrategias
3. Negociación estratégica
4. Planificación y meta

UNIDAD DIDÁCTICA 13. PNL PARA LA VIDA DIARIA

1. Establecimiento de metas
2. Motivación
3. Autoestima y creencias con PNL: ganar confianza en uno mismo
4. Gestión del tiempo

MÓDULO 4. PNL Y GESTIÓN EMPRESARIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 14. PNL Y ORGANIZACIÓN

1. Gerencia del siglo XXI
2. Herramientas para el cambio en las organizaciones con PNL
3. Estrategias en la organización
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
5. Comunicación exitosa

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
4. El directivo como coach

UNIDAD DIDÁCTICA 17. GERENCIA CON PNL Y CARACTERÍSTICAS PERSONALES

1. Niveles lógicos de cambio
2. Características personales
3. Gestión del conocimiento y trabajo en equipo
4. Liderazgo

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
4. Desarrollo de la inteligencia emocional en la empresa

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

1. Recursos humanos
2. Proceso de selección
3. Resolución de problemas: convertir los problemas en oportunidades

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

1. Motivación y esfuerzo del equipo
2. Gestión del estrés
3. Gestión de 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