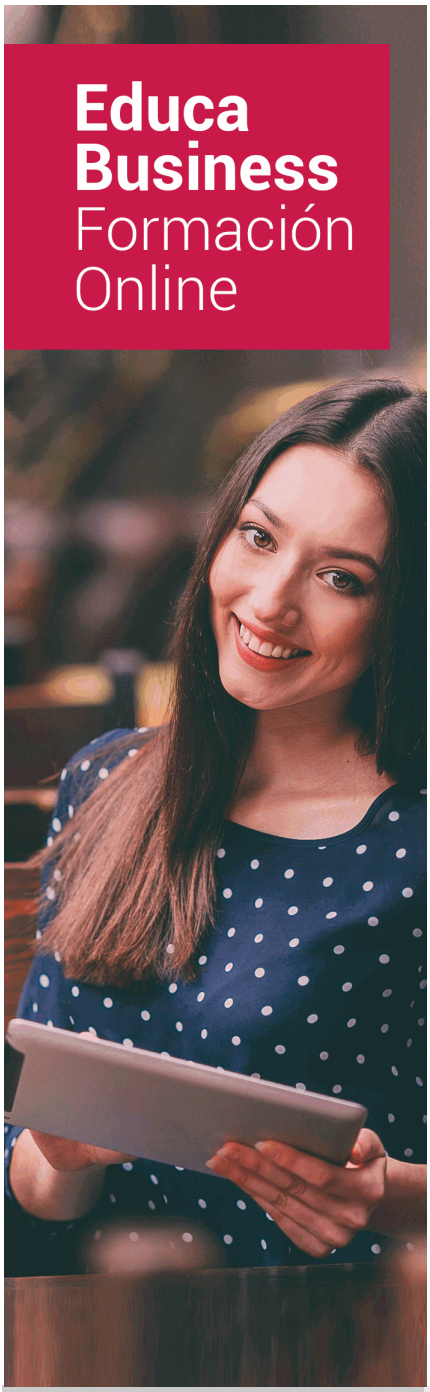


Maestría Internacional en Coaching Familiar

Maestría Internacional en Coaching Familiar **Ver Curso**



SOBRE EDUCA

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA CALIDAD

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con **el Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación**(AENOR) de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones

Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, l**os cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones** dentro de la Administración Pública.Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida como una Empresa Socialmente Responsable.

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya** (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.



Maestría Internacional en Coaching Familiar

DURACIÓN:
600 horas

MODALIDAD:
Online

PRECIO:
744 $
Incluye materiales didácticos, titulación y gastos de envío.

CENTRO DE FORMACIÓN:
Educa Business School

Titulación

Titulación de Maestría Internacional en Coaching Familiar con 600 horas Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la



EDUCA BUSINESS SCHOOL

como Escuela de Negocios de Formación Superior de Postgrado

EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO

con D.N.I.XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de 600 horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2015
Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente EURO/XXXX-XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 1 de Diciembre de 2015

La Dirección General — **El/La Interesado/a**

JESÚS MORENO HIDALGO — SELLO — NOMBRE DEL ALUMNO/A

Descripción

El coaching familiar se trata de una herramienta de acompañamiento y apoyo que tiene como finalidad la mejora de las relaciones dentro del núcleo familiar así como de las competencias parentales, o la promoción de la parentalidad positiva. A través de la presente maestria en coaching familiar se ofrecen al alumnado los conocimientos para especializarse en una de las aplicaciones del coaching que más demanda de profesionales cualificados presenta en la actualidad.

Objetivos

-Introducir el coaching como una alternativa que modifique el estilo de vida personal del alumno, ofreciendo un camino de mejora de la calidad de vida.
-Adquirir los conocimientos, competencias y habilidades necesarias para el desarrollo teórico y práctico de los principios básicos de coaching aplicados al ámbito personal.
-Impulsar el desarrollo personal derivado de implantar una cultura de coaching.
- Realizar un acercamiento a la programación neurolingüística como herramienta para el cambio y el crecimiento personal y organizacional.
- Iniciarse en la aplicación de técnicas básicas de PNL a nivel individual y de equipos.
- Orientar la implementación de las estrategias de PNL a la actividad empresarial, para introducirnos en el trabajo con equipos, directivos y departamentos.
- Analizar los orígenes de la sexualidad para comprender la actitud que se ha tenido sobre este tema a lo largo de la historia.
- Conocer las funciones claves del educador/a social y de género.
- Analizar los diferentes tipos de alumnos, para saber desarrollar las distintas técnicas grupales, así como solucionar situaciones difíciles de grupo.
- Aprender a elaborar un proyecto de intervención en educación sexual y de género.
- Comprender las características de los niños y adolescentes relacionadas con su sexualidad para ejecutar una correcta enseñanza sobre el tema sexual y de género.
- Conocer los modelos didácticos en educación sexual y de género.
-Capacitar para intervenir en procesos de mediación familiar.
-Ofrecer una panorámica general de las situaciones de conflicto existente en el ámbito familiar, como contexto en el que se desarrollan los procesos de mediación.
-Ubicar los procesos de mediación familiar en el horizonte de la cultura de la paz, como prioridad del momento actual.
-Presentar el marco legislativo en el que se apoyan los procesos de mediación familiar.
-Describir la realidad del conflicto y los factores que lo generan en el ámbito familiar.
-Ofrecer pautas de intervención para iniciar una resolución pacífica de conflictos en el ámbito familiar.
-Describir los procesos de mediación familiar y las etapas que incluyen.
-Dibujar el perfil del mediador familiar, describiendo las habilidades que ha de cultivar y las técnicas que debe conocer.
- Conocer la evolución histórica de la pareja para comprender los cambios que han sufrido a lo largo del tiempo.
- Relacionar los tipos de pareja que existen en la actualidad con los distintos recursos terapéuticos para una adecuada intervención.
- Saber identificar los distintos problemas que una pareja puede presentar.
- Conocer los factores que mantiene la relación amorosa.
- Ejecutar distintos tipos de técnicas dentro de la consulta con el objetivo de orientar y asesorar a la pareja.

A quién va dirigido

Esta maestria en mediacion familiar se dirige a psicólogos, pedagogos, mediadores familiares, coach profesionales y en general todos aquellos profesionales y estudiantes que deseen encaminarse profesionalmente al Coaching Familiar.

Para qué te prepara

Por medio de esta maestria en coaching familiar se te ofrece un acercamiento a la práctica de la mediación familiar, el desarrollo de técncias para la mejora de las relaciones en el nucleo familiar o la adecuada planificación familiar, conociendo las distintas técnicas que se pueden aplicar según los objetivos que se persigan en cada caso.

Salidas Laborales

Coach familiar

-

Formas de Pago

- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay
Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses
+ Envío Gratis.

- Tarjeta

Llama gratis al teléfono (+34) 958 050 217 e infórmate de los pagos a plazos sin intereses que hay disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.
El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.
Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.
Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.
Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento personalizado.**



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa,** donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



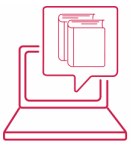
Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alnumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.

Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinfín de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos

Temario

PARTE 1. COACH PERSONAL

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN AL COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 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

UNIDAD DIDÁCTICA 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

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING I

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

UNIDAD DIDÁCTICA 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

UNIDAD DIDÁCTICA 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 2. EL PROCESO DE COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 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

UNIDAD DIDÁCTICA 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

UNIDAD DIDÁCTICA 8. HABILIDADES RELACIONADAS CON EL PROCESO

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

UNIDAD DIDÁCTICA 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

UNIDAD DIDÁCTICA 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

UNIDAD DIDÁCTICA 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

MÓDULO 3. COACH Y COACHEE

UNIDAD DIDÁCTICA 12. EL COACH
1.La figura del coach
2.Tipos de coach
3.Papel del coach en el proceso de coaching ejecutivo

UNIDAD DIDÁCTICA 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

UNIDAD DIDÁCTICA 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

UNIDAD DIDÁCTICA 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 4. FUNDAMENTOS DEL COACHING PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. USTED ES SU MEJOR COACH
1.El coaching y las metáforas
2.Interiorización
3.Comportamientos limitantes

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS CREENCIAS
1.Creencias y creencias limitantes
2.Coaching y creencias autolimitadoras
3.Teorías de reestructuración cognitiva
4.Soluciones para abordar las creencias limitantes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS EMOCIONES
1.Introducción: ¿qué es una emoción?

2.Emociones y coaching
3.Trabajar con emociones limitantes

UNIDAD DIDÁCTICA 4. 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

UNIDAD DIDÁCTICA 5. 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

UNIDAD DIDÁCTICA 6. 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 5. COMUNICACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 7. 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

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA ESCUCHA
1.La escucha
2.La escucha activa
3.Técnicas de escucha
4.La comunicación no verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 9. 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 6. COACHING CON PNL E IE

UNIDAD DIDÁCTICA 10. COACHING E INTELIGENCIA EMOCIONAL

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

UNIDAD DIDÁCTICA 11. COACHING Y PNL I

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

MÓDULO 7. TÉCNICAS APLICADAS

UNIDAD DIDÁCTICA 12. 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

UNIDAD DIDÁCTICA 13. TÉCNICAS PERSONALES

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

UNIDAD DIDÁCTICA 14. NIVELES DE APOYO Y HERRAMIENTAS

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

UNIDAD DIDÁCTICA 15. TÉCNICAS ESTRUCTURALES

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

UNIDAD DIDÁCTICA 16. 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

UNIDAD DIDÁCTICA 17. TÉCNICAS DE APRENDIZAJE
1.Definición
2.Modelado
3.Andamiaje
4.Moldeamiento
5.Toma de decisiones

UNIDAD DIDÁCTICA 18. 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 2. PRACTITIONER EN PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA EN PNL

MÓDULO 1. CONCEPTUALIZACIÓN Y APLICACIONES DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PNL PARA LA EXCELENCIA
1.¿Qué es la Programación Neuro Lingüística?
2.Los orígenes de la PNL
3.Doble objetivo de la PNL
4.Los 10 principios de la Programación Neurolingüística
5.Los marcos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE LOS COMPONENTES DE LA PNL
1.Primer elemento: el programa
2.Segundo elemento: el procesamiento neurológico
3.Los filtros
4.Tercer elemento: el lenguaje

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DE LOS SISTEMAS REPRESENTACIONALES Y LOS MODELOS DE CAMBIO
1.Sistemas de representación mental de la información
2.El calibraje
3.Los modelos de cambio

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ANÁLISIS DE LOS METAMODELOS Y METAPROGRAMAS
1.Metamodelos y metaprogramas
2.El metalenguaje
3.Generalizaciones, eliminaciones y distorsiones en el lenguaje
4.Los metaprogramas
5.Clasificación de los metaprogramas
UNIDAD DIDÁCTICA 5. ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA
1.Aplicaciones de la PNL
2.PNL en el ámbito educativo
3.PNL en el ámbito de la salud y el bienestar
4.PNL como complemento del Coaching
5.PNL en el ámbito de los recursos humanos
6.PNL en el ámbito comercial y de negocios

MÓDULO 2. ÁREAS DE TRABAJO Y ESTRATEGIAS EN PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EMPATÍA, RAPPORT E IE
1.Capacidad para ponerse en lugar del otro: la empatía
2.Buena comunicación: el rapport
3.La inteligencia emocional
UNIDAD DIDÁCTICA 7. COMUNICACIÓN A TRAVÉS DEL LENGUAJE ESCRITO Y ORAL
1.El lenguaje como forma de comunicación
2.El lenguaje verbal: estructura y funciones
3.El proceso de comunicación
4.Técnicas directivas y no directivas de intervención verbal
UNIDAD DIDÁCTICA 8. COMUNICACIÓN A TRAVÉS DEL LENGUAJE NO VERBAL
1.Descripción del lenguaje no verbal
2.Relaciones de repetición, contradicción y acentuación entre los elementos verbales y no verbales
3.Situaciones de interacción comunicativa
UNIDAD DIDÁCTICA 9. CAPACIDAD DE ESCUCHA EN LA COMUNICACIÓN
1.Pautas de la escucha activa
2.Tipos y niveles de escucha
3.Las claves de la escucha activa
4.Obstrucción de la escucha activa
5.Emisión y recepción del mensaje
6.Pautas para la mejora y optimización del proceso
UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL SISTEMA DE CREENCIAS E IDEALES PERSONALES
1.La influencia de los valores y las creencias personales
2.Los valores e ideales

3.Creencias y esquemas de pensamiento
4.La metáfora como recurso lingüístico
5.Derechos asertivos y manejo de situaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LAS ESTRATEGIAS EN PNL

1.Introducción al análisis de estrategias en programación neurolingüística
2.Prueba, Operación, Prueba, Salida. El modelo POPS
3.Análisis de estrategias individuales. El desembalaje
4.Obtención y utilización de estrategias
5.El anclaje

UNIDAD DIDÁCTICA 12. LAS ESTRATEGIAS EN PNL II

1.Diseño e instalación de estrategias efectivas y eficientes
2.Modificación e interrupción de estrategias
3.Estrategias en el proceso de negociación
4.Estrategias en el proceso de planificación

MÓDULO 3. APLICACIÓN DE LAS TÉCNICAS DE PNL EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 13. PNL PARA EL DESARROLLO ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA

1.Nuevas tendencias en la dirección y gestión organizacional
2.Capacitación y desarrollo de la organización
3.Aplicación de estrategias en el ámbito empresarial
4.Mejora del clima y la cultura organizacional

UNIDAD DIDÁCTICA 14. PNL PARA LA OPTIMIZACIÓN DE LOS FLUJOS DE COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL

1.La comunicación en la empresa
2.Análisis de los canales de comunicación
3.Reprogramación para la mejora de la comunicación
4.Comunicación neurolingüística
5.Comunicación enriquecida

UNIDAD DIDÁCTICA 15. RECURSOS DE COACHING PARA LA PNL ORGANIZACIONAL

1.Interrelación Coaching-PNL
2.El establecimiento de objetivos
3.Calibraje, escucha y posiciones perceptivas
4.El directivo-coach

UNIDAD DIDÁCTICA 16. PNL PARA EL DESARROLLO DIRECTIVO

1.Categorías lógicas de aprendizaje y niveles de cambio
2.Desarrollo de destrezas personales para la gerencia
3.Mantenimiento de la ventaja competitiva a través de la gestión del conocimiento
4.Desarrollo del liderazgo directivo

UNIDAD DIDÁCTICA 17. PNL PARA EL DESARROLLO DE LOS RECURSOS HUMANOS
1.Aplicaciones de la PNL en la gestión de personas
2.Aplicaciones en la selección de personal
3.Aplicaciones en la gestión de relaciones, afrontamiento y resolución de conflictos
UNIDAD DIDÁCTICA 18. PNL PARA EL DESARROLLO DE LOS RECURSOS HUMANOS II
1.Manejo de refuerzos para la motivación de los equipos
2.Control del estrés en los equipos de trabajo
3.Desarrollo de la creatividad y la innovación
4.Interiorización de valores en los recursos humanos
UNIDAD DIDÁCTICA 19. PNL PARA LA EL AUMENTO DE LAS VENTAS
1.Utilidad de la PNL en los intercambios comerciales
2.Optimización del mensaje comercial
3.Diseño del proceso de venta
4.Mejora de las negociaciones
5.Técnicas de venta en función del canal de percepción

PARTE 3. EDUCACIÓN SEXUAL Y PLANIFICACIÓN FAMILIAR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORÍGENES DE LA SEXUALIDAD
1.Actitudes
2.Cambios de actitudes
3.La enseñanza de actitudes
4.Cuestiones relevantes para el proceso enseñanza-aprendizaje de actitudes
5.Técnicas participativas de intervención para el cambio de actitudes
6.Evaluación de actitudes
UNIDAD DIDÁCTICA 2. RELACIONES PERSONALES
1.Curriculum, poder y saber: Un análisis crítico de la educación sexual
2.Los modelos de sexualidad y educación sexual de las clases opresoras
3.El curriculum como selección de la cultura dominante
4.¿La utopía como alternativa?
UNIDAD DIDÁCTICA 3. EDUCADOR/A SEXUAL Y DE GÉNERO
1.Funciones del educador/a sexual y de género
2.Para qué hacemos educación afectiva/sexual y de género (objetivos)
3.Cómo hacer educación afectiva/sexual y de género (metodología)
4.Algunos ejemplos de cómo enfocar la educación afectiva/sexual y de género
5.Posibles alianzas (con quien hacerlo)
6.La Comunicación
7.Técnicas grupales

8.El/a educador/a en situaciones difíciles individuales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROYECTO DE INTERVENCIÓN Y LAS TÉCNICAS GRUPALES

1.Diversas técnicas grupales
2.Distintas tipologías de alumnos
3.El educador/a ante situaciones difíciles de grupo
4.Cómo elaborar un proyecto de intervención en educación sexual y de género

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PEDAGOGÍA DE LA SEXUALIDAD (0-12 AÑOS)

1.Documentos de divulgación
2.Orientaciones para educadores/as
3.Educación infantil (0-6 años)
4.Educación primaria (6-12 años)

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PEDAGOGÍA DE LA SEXUALIDAD (12-16 AÑOS)

1.Educación obligatoria (12-16 años)
2.Centros de interés

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ENSEÑANZA DE LA EDUCACIÓN SEXUAL Y DE GÉNERO

1.La educación sexual: Guía teórica y práctica

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LOS MODELOS DIDÁCTICOS EN EDUCACIÓN SEXUAL Y DE GÉNERO

1.Principios metodológicos y modelo didáctico
2.Metodología
3.Material didáctico
4.Evaluación
5.Funciones del profesor y la profesora
6.Sistema sexo-género y lenguaje

ANEXO 1. ESQUEMA/PROYECTO

1.Esquema proyecto
2.Elaboración de una unidad didáctica programación
3.Origen de la identidad femenina
4.¿Para qué evaluar? ¿Qué evaluar?
5.Modelo de charla-esquema sexualidad

PARTE 4. MEDIACIÓN FAMILIAR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN

1.La familia en la sociedad actual
    1.- Modelos familiares
2.Etapas de transición
    1.- Acogimiento o adopción
    2.- Rupturas de pareja
3.Intervenir para facilitar el proceso

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA CULTURA DE PAZ

1.Educar para la Paz
2.Derechos humanos y derechos a la Paz
3.Declaración de Viena y la consolidación de la paz
4.Declaración de Budapest y la construcción de la ciudadanía
5.Cultura de Paz

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MEDIACIÓN FAMILIAR: MARCO LEGISLATIVO Y POLÍTICAS PÚBLICAS

1.Marco legislativo europeo
  1.- Recomendación sobre la mediación familiar
  2.- Reglamentos, Decisiones y Directivas
2.Marco legislativo nacional
  1.- El código civil
  2.- Ley de Enjuiciamiento Civil
3.Marco legislativo autonómico
4.Políticas Públicas de mediación familiar

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONFLICTO FAMILIAR

1.Conceptualización
2.Orígenes de los conflictos
3.Tipos de Conflictos
4.Elementos de Conflictos
5.Importancia del Conflicto
6.La Conflictología
7.Prevención de conflictos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

1.Introducción
2.Actitudes ante el conflicto
3.Estilos de resolución de conflicto
4.El lenguaje
  1.- Lenguaje escrito
  2.- Lenguaje no verbal
  3.- Lenguaje oral
  4.- Comunicación no violenta

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA MEDIACIÓN

1.Origen y concepto de la mediación
  1.- Origen e importancia de la mediación
  2.- Concepto de mediación
  3.- Objetivos de la mediación
2.Principios inspiradores y rectores del proceso de mediación
  1.- Principios inspiradores
  2.- Principios rectores

3.Ventajas y desventajas de la mediación
1.- Ventajas de la mediación
2.- Desventajas de la mediación
4.La mediación como proceso

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA MEDIACIÓN FAMILIAR
1.Conceptualización
2.El ámbito de la actuación de la mediación familiar
1.- En qué situaciones mediar
2.- Sobre qué mediar
3.Características de la mediación familiar
4.Mediación familiar en nuestro contexto
5.Principios básicos de la mediación familiar
6.Premisas básicas para mediar en las familiar

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MODELOS Y TÉCNICAS EN MEDIACIÓN FAMILIAR
1.Modelos de mediación familiar
1.- Mediación orientada por el acuerdo
2.- Mediación transformadora
3.- Mediación familiar terapéutica
4.- Modelo ecosistémico de mediación familiar
5.- Modelos narrativos
2.Técnicas en mediación familiar
1.- Habilidades comunicativas
2.- Técnicas de mediación familiar

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL PROCESO DE MEDIACIÓN
1.Elementos que condicionan el desarrollo de la mediación
1.- El espacio
2.- La comunicación
2.Cómo implicar a ambas partes en el proceso de mediación
3.La primera sesión
1.- Aspectos que deberán conocer las partes implicadas
2.- Reglas o normas de conducta
3.- Dificultades comunes al comienzo de la mediación
4.Recopilación de la información
5.Definición del problema y los temas a tratar
6.Negociación
7.Acuerdos

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL MEDIADOR
1.La figura del mediador
1.- El rol del mediador en el proceso de mediación

2.Características del mediador
3.Habilidades del mediador
1.- Asertividad
2.- Diálogo
3.- Empatía
4.Código de conducta mediadora
1.- Deberes del mediador
5.Funciones del mediador

UNIDAD DIDÁCTICA 11. MEDIDAS EN LA ACOGIDA O ADOPCIÓN
1.Definición y conceptualización de la acogida
1.- Principios rectores de la acogida
2.- Tipos de acogimiento
3.- Fases del proceso de acogimiento
2.Adopción
1.- Formación de las familias de adopción
2.- Seguimiento de las familias adoptivas
3.Familias de acogida/adopción y los menores
4.Intervención mediadora en acogida y adopción
1.- Mediación en la acogida de menores
2.- Mediación en adopción

UNIDAD DIDÁCTICA 12. LA MEDIACIÓN EN EL DIVORCIO
1.Sesión sobre presupuestos y pensiones
1.- ¿Cómo iniciar el análisis de los presupuestos?
2.- Exhibición del presupuesto
3.- Reducir diferencias
4.- Pensiones para los hijos
2.División de bienes
1.- Identificación
2.- Análisis de los bienes
3.- Valoración de los bienes
4.- Reparto de bienes

UNIDAD DIDÁCTICA 13. LA MEDIACIÓN EN EL DIVORCIO CON LOS HIJOS I
1.Acuerdos sobre los hijos
2.Comunicación de la separación a los hijos
3.Padres e hijos ante la separación
1.- Los padres ante la separación
2.- Los hijos ante la separación

UNIDAD DIDÁCTICA 14. LA MEDIACIÓN EN EL DIVORCIO CON LOS HIJOS II
1.PARTICIPACIÓN DE LOS HIJOS EN LA MEDIACIÓN

1.- Participación directa de los hijos
2.- Participación indirecta de los hijos
2.Mediación en la reorganización familiar

PARTE 5. TERAPIA DE PAREJA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA PAREJA
1.Introducción
2.Análisis de la pareja humana en conflicto
3.Las colusiones
4.Resumen, díada ideal
UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPOS DE PAREJA Y RECURSOS TERAPÉUTICOS
1.Aspectos generales de la terapia de pareja
2.Recursos terapéuticos para el conflicto de pareja
3.Escala de ajuste marital de Locke Wallace
4.Modelos de pareja y contrato diádico
5.Contrato diádico
6.Técnica de la pareja ideal
UNIDAD DIDÁCTICA 3. IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMAS DE PAREJA
1.Identificación del problema
2.Determinantes del problema
3.Historia de la pareja
4.Expectativas y objetivos
5.Ejercicio del contrato
6.Índice de felicidad familiar
7.El contrato final
UNIDAD DIDÁCTICA 4. VINCULACIÓN Y DESVINCULACIÓN
1.Introducción
2.Factores que mantienen la relación amorosa
UNIDAD DIDÁCTICA 5. CRITERIOS GENERALES DE LA FORMACIÓN DEL TERAPEUTA SEXUAL
1.Criterios generales para la formación del orientador sexual
2.Cuadros y tablas sobre las disfunciones sexuales
ANEXO 1. HISTORIA SOCIAL Y SEXUAL
ANEXO 2. TÉCNICA DEL PLACEREADO
1.Introducción
2.Placereado 1
3.Placereado 2
4.Placereado 3
ANEXO 3. TÉCNICAS DE RELAJACIÓN
1.El entrenamiento autógeno de Shultz

2.La relajación progresiva de Jacobson
3.Técnica de relajación
ANEXO 4. EJERCICIO DEL ESPEJO GLOBAL PARA AUMENTAR LA AUTOESTIMA
1.Descripción
2.Ejercicio del espejo para los genitales
ANEXO 5. EJERCICIO DE SENSIBILIZACIÓN DE TU CUERPO
1.Autoplacereado
2.Ejercicios de los músculos pubococcigeos (Kegel)
3.Fantasía del orgasmo