

## CURSO DE COACHING PERSONAL Y PNL

Podemos definir el Coaching como el conjunto de acciones dirigidas a promover el desarrollo del potencial individual que permita superar las limitaciones personales y lograr cambios positivos. Se trata de guiar a la persona a indagar en su interior para conectar con su potencial y pueda pensar y decidir por sí misma acerca de qué es lo que quiere lograr y qué vía desea tomar para llegar a su destino.

El Coaching surge con la idea de promover el desarrollo de las personas para que puedan alcanzar su máximo grado de excelencia. Cree profundamente en el ser humano y en sus capacidades.

La PNL nos ofrece una serie de herramientas que llevan a la persona a descubrir y aprender a utilizar los propios recursos internos para poder así generar cambios positivos en cualquier ámbito de la vida.

La integración de las estrategias de la PNL y las competencias del Coaching facilitan el éxito en los procesos de Coaching.

Este curso está enfocado a descubrir cómo se pueden utilizar las técnicas de la PNL en los procesos de Coaching y su finalidad es llegar a unificar el conocimiento y habilidades de estas dos disciplinas que permita a los asistentes obtener óptimos resultados tanto en el ámbito personal como también profesional.

A través del curso se adquiere el aprendizaje de las competencias del Coaching que se requieren para el ejercicio profesional del Coach.

Modalidad	Horas	Precio
A escoger: - a distancia - online	300 horas	<del>615€</del> Precio final con la promoción actual (descuento del 70%): 245 €

### Objetivos

- Formar profesionales del Coaching.
- Aprender e integrar las competencias que se requieren para ejercer el rol profesional de Coach.
- Unificar las estrategias de la PNL y las competencias del Coaching.
- Adquirir el aprendizaje y el dominio de las herramientas del Coaching.
- Profundizar en el conocimiento y la utilidad de las técnicas de PNL en los procesos de Coaching.
- Descubrir nuevas habilidades que permitan cambios más profundos (generativos-evolutivos) en la persona .
- Profundizar en el conocimiento de la naturaleza del cambio.
- Desarrollar la habilidad de utilizar el feedback en los procesos de coaching.
- Potenciar las habilidades y competencias del Coach a través de supervisión de las prácticas realizadas en el curso..

### FABRA FORMACIÓ

M +34 617 344 323  
Parc empresarial de Torrefarrera, Camí de les Comes, 5  
25123 Torrefarrera  
Lleida

fabra@fabraformacio.com  
www.fabraformacio.com

personas para la formación de personas

## Contenidos

### 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. EL PROCESO DE COACHING

#### 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

#### FABRA FORMACIÓ

M +34 617 344 323  
Parc empresarial de Torrefarrera, Camí de les Comes, 5  
25123 Torrefarrera  
Lleida

fabra@fabraformacio.com  
www.fabraformacio.com  
**personas para la formación de personas**

## **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

## **MÓDULO III. COACH Y COACHEE**

### **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

## **FABRA FORMACIÓ**

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. FUNDAMENTOS DEL COACHING PERSONAL**

#### **TEMA 16. USTED ES SU MEJOR COACH**

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

#### **TEMA 17. 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 18. LAS EMOCIONES**

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

#### **TEMA 19. 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 20. 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 21. 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

### **FABRA FORMACIÓ**

M +34 617 344 323  
Parc empresarial de Torrefarrera, Camí de les Comes, 5  
25123 Torrefarrera  
Lleida

fabra@fabraformacio.com  
www.fabraformacio.com

**personas para la formación de personas**

## MÓDULO V. COMUNICACIÓN

### TEMA 22. 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 23. LA ESCUCHA

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

### TEMA 24. 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 VI. COACHING CON PNL E INTELIGENCIA EMOCIONAL

### TEMA 25. 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

### TEMA 26. COACHING Y PNL I

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

## MÓDULO VII. TÉCNICAS APLICADAS

### TEMA 27. 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 28. TÉCNICAS PERSONALES

1. Definición
2. Técnicas individuales

## FABRA FORMACIÓ

3. Técnicas de entrevista
4. Feedback efectivo
5. Técnicas para aumentar la autoconciencia
6. Asertividad

#### **TEMA 29. NIVELES DE APOYO Y HERRAMIENTAS**

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

#### **TEMA 30. TÉCNICAS ESTRUCTURALES**

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

#### **TEMA 31. 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 32. TÉCNICAS DE APRENDIZAJE**

1. Definición
2. Modelado
3. Andamiaje
4. Moldeamiento
5. Toma de decisiones

#### **TEMA 33. 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