



 **EUROINNOVA.ES**
Líder en Formación a distancia

Técnico Superior en Coaching Ejecutivo y Empresarial

+ Información Gratis

Titulación acreditada por la Comisión Internacional de Formación de la UNESCO

Técnico Superior en Coaching Ejecutivo y Empresarial

Duración: 300 horas

Precio: 220 € *

Modalidad: A distancia

* Materiales didácticos, titulación oficial y gastos de envío incluidos.

Descripción

Formación superior orientada al desarrollo personal y profesional del alumno/a, que facilita los conocimientos necesarios para el desarrollo del coaching profesional, aportando nociones sobre comunicación empresarial y habilidades de dirección dentro del área de entrenamiento para saber reaccionar adecuadamente ante todo tipo de situaciones que puedan presentarse en el mundo ejecutivo y empresarial.



+ Información Gratis

www.euroinnova.es

Información y matrículas: 958 050 200

Fax: 958 050 244



A quién va dirigido

Dirigido responsables de recursos humanos, expertos en team building, Project Manager, jefes de equipos humanos, psicólogos, pedagogos, mediadores de conflictos, miembros de la comisión paritaria en empresas, delegados de personal, etc. Y en general cualquier profesional que ejerza funciones de gestión de grupos o que desee adquirir conocimientos profesionales a éste efecto.

Objetivos

Conocer los elementos que caracterizan el proceso del coaching.

Introducir en la práctica del coaching como un espacio de construcción de sentido personal y profesional.

Establecer las claves que determinan el coaching como proceso de ayuda.

Introducir el coaching como una alternativa que modifique el estilo de vida laboral y personal del alumno, ofreciendo un camino de mejora de la calidad de vida y el éxito profesional.

Adquirir los conocimientos, competencias y habilidades necesarias para el desarrollo teórico y práctico de los principios básicos de coaching aplicados al ámbito empresarial.

Impulsar el desarrollo personal, ejecutivo y empresarial derivado de implantar una cultura de coaching.

Para que te prepara

Prepárese para ejercer como técnico superior en coaching ejecutivo y empresarial. La presente formación aporta los conocimientos, las habilidades y las competencias necesarias en los ámbitos de la comunicación empresarial y las habilidades directivas, para la correcta gestión de las relaciones que establece una organización, un departamento o un proyecto profesional.

Salidas laborales

Coach ejecutivo y empresarial

Titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova Formación 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 UNESCO).



Forma de financiación

- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.

+ Información Gratis

www.euroinnova.es

Información y matrículas: 958 050 200

Fax: 958 050 244



Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios.

Los materiales son de tipo monográfico, de sencilla lectura y de carácter eminentemente práctico. La metodología a seguir se basa en ir leyendo el manual teórico así como ir visionando las distintas lecciones que presenta el CDROM Multimedia, a la vez que se realizan las distintas prácticas que se adjuntan en el Cuaderno de Ejercicios.

Para su evaluación, el alumno/a deberá hacernos llegar en el sobre de franqueo en destino, el Cuaderno de Ejercicios que se adjunta en la subcarpeta. La titulación será remitida al alumno/a por correo, una vez se haya comprobado el nivel de satisfacción previsto (60% de total de las respuestas).

Materiales didácticos

- Manual teórico 'Coaching Ejecutivo y Empresarial - Vol. 1 - Aspectos Introdutorios del Coaching'
- Manual teórico 'Coaching Ejecutivo y Empresarial - Vol. 2 - Coaching Aplicado a la Empresa'
- Cuaderno de ejercicios
- CDROM 'Coaching Ejecutivo y Empresarial -CDROM 1-'
- CDROM 'Coaching Ejecutivo y Empresarial -CDROM 2-'



Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido:

- **Master a distancia y online:** El plazo de finalización será de 12 meses a contar desde la fecha de recepción de las materiales del curso.

- **Curso a distancia y online:** El plazo de finalización será de 6 meses a contar desde la fecha de recepción de los materiales del curso.

En ambos casos, si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.

Bolsa de empleo

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá 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, etc.

Programa formativo

MÓDULO I. INTRODUCCIÓN AL COACHING

TEMA 1. ¿QUÉ ES EL COACHING?

El cambio, la crisis y la construcción de la identidad

Concepto de coaching

Etimología del coaching

Influencias del coaching

Diferencias del coaching con otras prácticas

Corrientes actuales de coaching

TEMA 2. IMPORTANCIA DEL COACHING

¿Por qué es importante el coaching?

Principios y valores

Tipos de coaching

Beneficios de un coaching eficaz

Mitos sobre coaching

TEMA 3. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING I

Introducción: los elementos claves para el éxito

Motivación

Autoestima

Autoconfianza

TEMA 4. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING II

Responsabilidad y compromiso

Acción

Creatividad

Contenido y proceso

Posición "meta"

Duelo y cambio

TEMA 5. ÉTICA Y COACHING

Liderazgo, poder y ética

Confidencialidad del Proceso

Ética y Deontología del coach

Código Deontológico del Coach

Código Ético

MÓDULO II. EL PROCESO DE COACHING

TEMA 6. COACHING, CAMBIO Y APRENDIZAJE

La superación de los bloqueos

El deseo de avanzar

Coaching y aprendizaje

Factores que afectan al proceso de aprendizaje

Niveles de aprendizaje

TEMA 7. EL PROCESO DE COACHING: ASPECTOS GENERALES

Coaching ¿herramienta o proceso?

Motivación en el proceso

La voluntad como requisito del inicio del proceso

Riesgos del proceso de coaching

+ Información Gratis

TEMA 8. HABILIDADES RELACIONADAS CON EL PROCESO

Introducción

Escucha

Empatía

Mayéutica e influencia

La capacidad diagnóstica

TEMA 9. FASES EN EL PROCESO DE COACHING

Primera fase: establecer la relación de coaching

Segunda fase: planificación de la acción

Tercera fase: ciclo de coaching

Cuarta Fase: evaluación y seguimiento

Una sesión inicial de coaching

TEMA 10. EVALUACIÓN I

¿Por qué es necesaria la evaluación?

Beneficios de los programas de evaluación de coaching

Factores que pueden interferir en la evaluación

¿Cómo evaluar?

Herramientas de medida para la evaluación de resultados

TEMA 11. EVALUACIÓN II

El final de la evaluación

Evaluación externa

Sesiones de evaluación continua

Tipos de perfiles

Cuestionario para evaluar a un coach

MÓDULO III. COACH Y COACHEE

TEMA 12. EL COACH

La figura del coach

Tipos de coach

Papel del coach en el proceso de coaching ejecutivo

TEMA 13. COMPETENCIAS DEL COACH

Competencias clave y actuación del coach

Las características del coach efectivo para el desarrollo de competencias

Dos competencias clave para el desarrollo de una empresa liberadora

TEMA 14. LA PREPARACIÓN DE UN BUEN COACH

Preparación técnica: formación y experiencia empresarial

Errores más comunes del coach

Capacitación para conducir las sesiones de coaching

TEMA 15. LA FIGURA DEL COACHEE

La figura del coachee

Características del destinatario del coaching

La capacidad para recibir el coaching

La autoconciencia del cliente

MÓDULO IV. COACHING EJECUTIVO Y EMPRESARIAL

TEMA 16. MODELOS ORGANIZATIVOS EMPRESARIALES

Coaching y empresa

La importancia de las organizaciones

Aproximación conceptual a la organización

Tipos de organizaciones

La estructura

TEMA 17. LA HUMANIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

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

TEMA 18. INTRODUCCIÓN AL COACHING EJECUTIVO

Principios de coaching ejecutivo
La empresa y el coach
Coaching ejecutivo: un contrato de tres miembros
El proceso de coaching ejecutivo
Perspectivas de futuro

TEMA 19. COACHING Y COMPETENCIAS PROFESIONALES

Aspectos fundamentales de las competencias
Adquisición y desarrollo de competencias
Competencias profesionales
Competencias del coaching directivo
Gestión de competencias

TEMA 20. COACHING Y GESTIÓN DEL TALENTO

El talento
Gestión del talento
Dimensiones del talento
Atraer y retener a personas con talento

MÓDULO V. COACHING Y LIDERAZGO

TEMA 21. LIDERAZGO EMPRESARIAL

Liderazgo
Enfoques centrados en el líder
Teorías situacionales o de contingencia
Estilos de liderazgo
El papel del líder

TEMA 22. COACHING Y LIDERAZGO EN LA EMPRESA

El coaching como ayuda a la formación del liderazgo
El coaching como estilo de liderazgo
El coach como líder y formador de líderes
El líder como coach

TEMA 23. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Coaching de relaciones
Grupo vs. Equipo
Gestión de grupos y equipos
Recursos humanos y coaching

TEMA 24. GESTIÓN DE RELACIONES

Team Building
Técnicas para mejorar el funcionamiento de un equipo

TEMA 25. DE DIRECTIVO A DIRECTIVO COACH

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

TEMA 26. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

El conflicto como fuente del problema

Tipos de conflicto

Coaching y negociación

Coaching y resolución de conflictos

MÓDULO VI. TÉCNICAS DE COACHING

TEMA 27. INTRODUCCIÓN A LAS TÉCNICAS DE COACHING

Técnicas en coaching: transformar lo negativo en positivo

Las dinámicas: definición

¿Para qué se utilizan las técnicas grupales y para qué no?

Elección de la técnica adecuada

Diferentes herramientas: estructurales, personales, exploratorias y de aprendizaje

TEMA 28. HERRAMIENTAS APLICADAS AL ÁMBITO EMPRESARIAL

Introducción a las herramientas

Feedback 360° TM

MBTI TM

Método Birkman TM

Otras técnicas

TEMA 29. TÉCNICAS ESTRUCTURALES

Definición

Método GROW TM

Método ACHIEVE TM

Método OUTCOMES TM

Elección eficaz del objetivo: SMART TM

TEMA 30. TÉCNICAS EXPLORATORIAS

Definición

Rueda de la vida

Escala de valores

Técnicas específicas para trabajar con las emociones

Análisis DAFO

Roles

TEMA 31. TÉCNICAS Y DINÁMICAS DE GRUPO

Definición y clasificación

Técnicas de grupo grande

Grupo mediano

Técnicas de grupo pequeño

Técnicas que requieren del coach

Técnicas según su objetivo