

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN COACHING, TÉCNICAS DE MOTIVACIÓN LABORAL Y PNL

Duración: 60 H.

Modalidad: Teleformación

OBJETIVOS

Este curso de especialización permite al alumnado adquirir los conocimientos necesarios para el ejercicio profesional del coaching con PNL, además de proporcionarle una visión estratégica sobre las relaciones humanas enfocadas a la motivación de los activos humanos de la organización y de su implicación en la misma. El curso capacitará al alumnado en las siguientes competencias:

- Diferenciación de los tipos de mentoring, y las diferencias fundamentales entre coaching y mentoring, haciendo hincapié en las ventajas de ambas disciplinas frente a otro tipo de entrenamientos.
- Distinción entre los distintos procesos y tipos de coaching, así como las diferentes herramientas que un coach puede emplear, las competencias que se le atribuyen y el proceso de capacitación de un coach.
- Conocimiento de los conceptos básicos acerca de la motivación y la satisfacción, proporcionando teorías de variados autores, así como diferentes técnicas que se pueden emplear a la hora de motivar a los empleados de una empresa.
- Aportaciones de la PNL a la comunicación, teniendo en cuenta sus componentes, las claves para una buena comunicación PNL y los sistemas de representación sensorial, para así vencer las resistencias en la conversación salvando las presuposiciones en nuestro lenguaje y cambiando la percepción frente a diferentes temas.

CONTENIDOS

MÓDULO 1: COACHING Y MENTORING

1. INTRODUCCIÓN

- 1.1. Origen del coaching
- 1.2. Coaching ejecutivo
- 1.3. Definición de los conceptos de Coaching y Mentoring
 - 1.3.1. Coaching
 - 1.3.2. Mentoring
- 1.4. Diferencias entre coaching y mentoring y con otros conceptos relacionados
 - 1.4.1. Diferencias entre coaching y mentoring
 - 1.4.2. Coach o entrenador
 - 1.4.3. Coach o terapeuta
 - 1.4.4. Coach o consultor
 - 1.4.5. Otros conceptos relacionados
- 1.5. Ventajas del Coaching y el Mentoring frente a otro tipo de entrenamiento

2. EL PROCESO DE COACHING

- 2.1. Por qué iniciar un proceso de coaching
- 2.2. El proceso de coaching. Sesiones básicas
 - 2.2.1. Contrato entre dos partes

- 2.2.2. Elección de los directivos
- 2.2.3. Primeras entrevistas y cuestionarios
- 2.2.4. Diagnóstico, evaluación de competencias
- 2.2.5. Contraste y fijación de objetivos
- 2.2.6. Seguimiento del proceso

3. TIPOS DE COACHING

- 3.1. Clasificaciones
 - 3.1.1. Según su ámbito de aplicación
 - 3.1.2. Según la modalidad de las sesiones
 - 3.1.3. Según la metodología aplicada
- 3.2. El e-coaching
 - 3.2.1. Características
 - 3.2.2. Ventajas
 - 3.2.3. Proceso de coaching online

4. COMPETENCIAS DEL COACH

- 4.1. El coach y la empatía
- 4.2. Competencias básicas del Coach
 - 4.2.1. Establecer confianza e intimidad con el cliente
 - 4.2.2. Presencia del coaching
 - 4.2.3. Escucha activa
 - 4.2.4. Preguntas poderosas
 - 4.2.5. Comunicación directa
 - 4.2.6. Crear conciencia
 - 4.2.7. Diseñar las acciones
 - 4.2.8. Planificar y definir los objetivos
 - 4.2.9. Gestionar el progreso y la responsabilidad
- 4.3. Evaluación de competencias

5. HERRAMIENTAS E INSTRUMENTOS

- 5.1. Herramientas
 - 5.1.1. Introducción
 - 5.1.2. Evaluar necesidades
 - 5.1.3. Conocer al coachee
 - 5.1.4. Aumentar la autoconciencia
 - 5.1.5. Aumentar el abanico de opciones
 - 5.1.6. Desarrollar y potenciar habilidades y técnicas
 - 5.1.7. Desafiar las creencias y actitudes limitantes
- 5.2. Las preguntas
- 5.3. Pruebas de conocimiento o de capacidad
- 5.4. Test psicométricos
- 5.5. Feedback 360º
- 5.6. Inteligencia emocional

6. ACREDITACIÓN DEL COACH

- 6.1. Introducción
- 6.2. Cómo se acredita un Coach
- 6.3. Competencias básicas para obtener la acreditación de la ICF
- 6.4. Ética profesional y código deontológico

- 6.5. Otros ejemplos de acreditaciones, nacionales e internacionales
 - 6.5.1. Organizaciones españolas
 - 6.5.2. Organizaciones latinoamericanas

7. ORIENTACIÓN PROFESIONAL O MENTORING

- 7.1. Definición de mentoring
- 7.2. Tipos de mentoring
- 7.3. El proceso de mentoring
- 7.4. El mentee
- 7.5. El mentor

MÓDULO 2: MOTIVACIÓN LABORAL

1. CONCEPTOS BÁSICOS

- 1.1. ¿Qué es la motivación?
- 1.2. Motivación y satisfacción

2. TEORÍAS Y MODELOS

- 2.1. Conexionismo y Taylorismo
- 2.2. Escuela de las relaciones humanas
- 2.3. Teoría ERC de Alderfer
- 2.4. Teoría de motivación e higiene de Herzberg
- 2.5. Teorías X e Y de McGregor
- 2.6. Teoría Z de Ouchi
- 2.7. Modelo de McClelland
- 2.8. Teoría de las expectativas de Vroom
- 2.9. Teoría de Porter y Lawler

3. TÉCNICAS DE MOTIVACIÓN LABORAL

- 3.1. Motivación laboral
- 3.2. Técnicas de enriquecimiento del trabajo
- 3.3. Programas de calidad de vida laboral
- 3.4. Compensaciones materiales
- 3.5. Participación
- 3.6. Dirección por objetivos
- 3.7. Técnicas mixtas de motivación

4. OTROS FACTORES

- 4.1. Motivación y retribución
- 4.2. Intra-emprendedores
- 4.3. Liderazgo

1. INTRODUCCIÓN

- 1.1. Definición y Elementos de la Comunicación
- 1.2. Comunicación Verbal y No verbal
- 1.3. Las grandes aportaciones de la PNL a la Comunicación
- 1.4. ¿Es Manipulación?

2. HISTORIA BREVE DE LA PNL

3. COMPONENTES DE LA PNL

- 3.1. Programación
- 3.2. Neuro
- 3.3. Lingüística

4. LAS CLAVES DE LA BUENA COMUNICACIÓN EN PNL

- 4.1. Introducción
- 4.2. Las 10 reglas de la buena comunicación

5. PREMISA BÁSICA DE LA PNL: EL MAPA NO ES EL TERRITORIO

- 5.1. Introducción
- 5.2. ¿Cuándo sabemos si nuestro mapa es útil o no?
- 5.3. ¿Por qué tenemos distintos mapas del territorio?
- 5.4. Los filtros internos
- 5.5. La comunicación, intercambio de mapas
- 5.6. ¿Por qué surgen los conflictos entre las personas?

6. IGUALANDO LOS MAPAS: CREANDO RAPPORT, EMPATÍA O “FEELING” PARA DESPUÉS DIRIGIR O LIDERAR

- 6.1. Creando Rapport con nuestro lenguaje no verbal
- 6.2. ¿Cómo acompañamos nuestros movimientos a los de la otra persona?
- 6.3. Secuencia del Rapport de forma directa
- 6.4. Rapport: Qué acompañar
- 6.5. Dirigir, Liderar

7. SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN SENSORIAL

- 7.1. Personas visuales, auditivas y cinestésicas
- 7.2. Las claves de acceso
- 7.3. Predicados de los tres sistemas de representación

8. CLAVE DE ACCESO: MOVIMIENTOS OCULARES

9. VENCER LAS RESISTENCIAS EN LA CONVERSACIÓN

- 9.1. Conversación y Flexibilidad
- 9.2. Los borradores universales

- 9.3. Marco del como si: ampliando opciones para la persona
- 9.4. Marco de recapitulación
- 9.5. El desafío de la relación
- 9.6. Palabras de proceso
- 9.7. Estrategias de afirmación y asertividad

10. EL METAMODELO

- 10.1. Definición
- 10.2. Preguntas para encontrar información

11. LAS PRESUPOSICIONES

- 11.1. Las presuposiciones en nuestro lenguaje
- 11.2. La importancia de las presuposiciones
- 11.3. Cómo usar las presuposiciones y tipos de presuposiciones

12. EL REENCUADRE

- 12.1. El significado del reencuadre
- 12.2. Formas de cambiar la percepción respecto a algo. Tipos de Reencuadre

13. LOS METAPROGRAMAS

- 13.1. Definición
- 13.2. Tipos de metaprogramas