

Coaching - Desarrollo profesional estratégico (60 horas)

Usted puede conseguir con este curso, los conocimientos necesarios para establecer objetivos, indicar los pasos que debe seguir su cliente para conseguirlo e incluso incentivar con métodos tan eficaces como la visualización del éxito, el hecho de ser capaz de llegar a alcanzarlo.

Además, tendrá en su poder herramientas de modelado que le ayuden a modificar estados de ánimo, crear nuevas perspectivas sobre modos de actuar, reestructurar ciertos hábitos o hacer que su cliente descubra ciertas cualidades laborales, que ni siquiera han sido desarrolladas al no conocer su existencia. Con unos completos tests y ejercicios prácticos, conseguirá controlar situaciones en las que un coacher eficaz puede establecer soluciones inmediatas.

Duración:10 HORAS

Dirigido a:Todas aquellas personas que lideren equipos y tengan que conseguir llevarles a lograr los objetivos establecidos por la empresa. Motivándoles, indicándoles los pasos a seguir, ayudándoles a crear nuevas perspectivas...

Con este curso conseguirás:Controlar situaciones en las que un coacher eficaz puede establecer soluciones inmediatas.

Módulos:

0 Coaching desarrollo profesional estratégico

1 Introducción 1.1 Coaching 1.2 Coacher 1.3 Áreas de coaching 1.4 PNL 1.5 El bucle coaching-modelado 1.6 Factores principales coaching-modelado 1.7 Cuestionario: Introducción

2 Guiar y cuidar 2.1 Cuidado y guía 2.2 El entorno 2.3 Psicogeografía 2.4 Ámbito psicogeográfico 2.5 Cuestionario: Guiar y cuidar

3 Comportamientos 3.1 Introducción 3.2 Afirmaciones de un coacher 3.3 Herramientas 3.4 Cuestionario: Comportamientos

4 Instrucción 4.1 Capacidades cognitivas 4.2 Ensayo mental 4.3 Aceptar la colaboración 4.4 Nivel de respuesta 4.5 Metacartografía 4.6 Imaginación 4.7 Práctica - Vista, oído y movimiento 4.8 Cuestionario: Instrucción

5 El mentor 5.1 Introducción 5.2 La figura del mentor 5.3 Jerarquía de valores 5.4 Confianza 5.5 Práctica - Jerarquía de valores 5.6 Cuestionario: El mentor

6 Patrocinador 6.1 Introducción 6.2 Mensajes de patrocinio 6.3 Rendimiento 6.4 Saber escuchar 6.5 Patrocinio grupal 6.6 Afirmaciones constructoras 6.7 Cuestionario: Patrocinador

7 Modificar situaciones 7.1 Introducción 7.2 No saber 7.3 Dobles lazos 7.4 Niveles de aprendizaje 7.5 Supervivencia 7.6 Cuestionario: Modificar situaciones 7.7 Cuestionario: Cuestionario final