

## TEMARIO

**Módulo 1:** Introducción al Coaching - Fundamentos del Coaching. Diferencias del Coaching con otras profesiones y límites éticos.

Puntos centrales:

- Origen y fundamentos del Coaching; Corrientes del Coaching; Situaciones donde se aplica el Coaching; Buenas Prácticas de la Coaching;
- Del aprendizaje. Que implica desaprender para aprender;
- Las figuras del Coach y del Coachee, facilitador, mentoring, y de la adquisición de habilidades de Coaching en la vida profesional;
- La importancia de las Metas; el proceso de Coaching: estado actual versus estado deseado;
- Fases del proceso de Coaching
- Las competencias y habilidades del Coach

**Módulo 2:** Bases filosóficas que dan sustento al Coaching –El proceso de Coaching y sus etapas – Coaching táctico y estratégico

Puntos Centrales:

- Historia del surgimiento de la disciplina del Coaching, Fernando Flores, Humberto Flores, Rafael Echeverría entre otros.
- Bases filosóficas del existencialismo con Martin Heidegger.
- Historia del surgimiento de la PNL: Richard Bandler y John Grinder
- El objetivo del proceso de coaching: cambio y transformación
- Coaching ontológico y conductivista.
- Aprendizaje de primer orden y de segundo orden en la teoría del coaching

**Módulo 3:** Conceptos y Distinciones Básicos

Puntos Centrales:

- El objetivo del proceso de coaching: cambio y transformación

- Generar conciencia y asumir responsabilidad
- Descripción de la Realidad. De la objetividad y la subjetividad; De la creación de Posibilidades; Compromiso y Plan de Acción
- Tipos del lenguaje: descriptivo y generativo
- Sobre el Diálogo Interno y el Pensamiento Lateral
- El mapa no es el territorio y principios de PNL
- De la Percepción e interpretación según la PNL

**Módulo 4:** Introducción a conceptos de Neurociencia y su implicancia en el desarrollo del proceso de coaching

Puntos Centrales:

- Nuestro cerebro y la toma de decisiones
- Las vías de evaluación y toma de decisión de la unidad cerebro mente: instintiva, emocional y racional
- El cerebro triuno y la toma de decisiones
- Neuro plasticidad positiva y negativa: las bases del aprendizaje y el cambio.
- Las fuerzas que modelan el cerebro y la mente: placer, dolor y raciocinio

**Módulo 5:** Bases de la teoría de Coaching. Modelos de aprendizaje y cambio. Inteligencia emocional aplicada al Coaching

Puntos Centrales:

- Del discurso y su contexto emocional. Reflexivo, defensivo, combativo, receptivo
- Las emociones y su papel en el proceso de coaching
- Los modos emocionales y el lenguaje corporal
- Modelo Mentales
- Creencias habilitantes y limitantes
- Valores e identidad
- Las emociones y su papel en el proceso de Coaching
- Las emocionales básicas y secundarias
- Nuestras emociones y su impacto en nuestras acciones

- Emociones que limitan o potencian nuestra vida
- La profecía auto cumplida
- Cómo gestionar correctamente las emociones en nuestras conversaciones difíciles
- Qué es un anclaje emocional

**Módulo 6:** Del Lenguaje, la Comunicación y Programación neuro Lingüística como herramientas en el proceso de coaching

Puntos Centrales:

- Bases de la Comunicación y del lenguaje como actos
- Los actos lingüísticos básicos: afirmaciones, declaraciones y juicios
- Modelos del Lenguaje descriptivo y generativo
- De las preguntas poderosas como herramienta del coach
- Tipos de preguntas: abiertas, cerradas, motivacionales
- La escucha activa
- Las barreras para la escucha

**Módulo 7:** De la resistencia al Cambio, los hábitos y aspectos emocionales conexos

Puntos Centrales:

- De las Definición Rutinas
- Zona de Confort y resistencia al cambio
- Hábitos
- Herramientas anti procrastinación
- Perfeccionismo y Exigencia
- Miedos: necesidad de aprobación; miedo al rechazo, miedo al fracaso

**Módulo 8:** Bases para Relaciones Interpersonales Poderosas

Puntos Centrales:

- Pensamiento escasez vs abundancia (ganar-ganar);

- Empatía
- Toma de perspectiva
- Asertividad

**Módulo 9:** Pautas para la práctica profesional y marco ético.

Puntos Centrales:

- La importancia de mantener un código de ética
- Valores del Coach y cómo se ponen en juego en el proceso
- Valores básicos: Libertad, confidencialidad, honestidad, conflicto de intereses, respeto, integridad, mirada compasiva

**Módulo 10:** Inteligencia conversacional. Diseñar conversaciones para el logro de metas y objetivos

Puntos Centrales:

- Objetivos conversacionales
- Distinción del uso del lenguaje descriptivo y generativo en la sesión.
  
- Establecer la Brecha entre la situación actual y futura y diseño de futuro.
- El valor de la escucha en la sesión
- Posiciones perceptuales
- Visualizaciones
- Anclajes – colapso de Anclajes
- Rapport y la calibración en el contexto de la conversación de coaching
- El feedback y su importancia en el proceso de coaching

**Módulo 10:** Diseño de preguntas poderosas.

Puntos Centrales:

- Sobre la comunicación y modelos comunicacionales visuales, auditivos y kinestésicos.
- Metamodelo y preguntas de indagación
- Determinar la Brecha y objetivos
- Diseño de futuro y modelo comunicacional de diseño de futuro

## Módulo 11: Generar resultados y futuro a través del aprendizaje

### Puntos Centrales:

- Se desarrollarán los siguientes conceptos:
- Creencias limitantes y potenciadoras
- Superar miedos y bloqueos mentales ara operar el cambio
- Diseño de acciones para mejorar resultados y metas

### 3. Cronograma de Clases

Clase	Módulo	Tema
1	Módulo 1.- Introducción al Coaching - Fundamentos del Coaching. Diferencias del Coaching con otras profesiones y límites éticos.	Origen y fundamentos del Coaching; Corrientes del Coaching; Situaciones donde se aplica el Coaching; Buenas Prácticas de la Coaching;
		Del aprendizaje. Que implica desaprender para aprender;
		Las figuras del Coach y del Coachee, facilitador, mentoring, y de la adquisición de habilidades de Coaching en la vida profesional
2	Módulo 1.- Introducción al Coaching - Fundamentos del Coaching. Diferencias del Coaching con otras profesiones y límites éticos.	La importancia de las Metas; el proceso de Coaching: estado actual versus estado deseado;
		Fases del proceso de Coaching
		Las competencias y habilidades del Coach
3	Módulo 2: Bases filosóficas que dan sustento al Coaching y la PNL –El proceso de Coaching y sus etapas – Coaching táctico y estratégico	Historia del surgimiento de la disciplina del Coaching, Fernando Flores, Humberto Flores, Rafael Echeverría entre otros.
		Bases filosóficas del existencialismo con Martin Heidegger.
		Historia del surgimiento de la PNL: Richard Bandler y John Grinder
		Historia del surgimiento de la disciplina del Coaching, Fernando Flores, Humberto Flores, Rafael Echeverría entre otros.
		Bases filosóficas del existencialismo con Martin Heidegger.
		Historia del surgimiento de la PNL: Richard Bandler y John Grinder
4	Módulo 2: Bases filosóficas que dan sustento al Coaching y la PNL –El proceso de Coaching y sus etapas – Coaching táctico y estratégico	El objetivo del proceso de coaching: cambio y transformación
		Coaching ontológico y conductivista.
		Aprendizaje de primer orden y de segundo orden en la teoría del coaching
	Módulo 3: Conceptos y Distinciones Básicos	El objetivo del proceso de coaching: cambio y transformación
		Generar conciencia y asumir responsabilidad
		Descripción de la Realidad. De la objetividad y la subjetividad; De la creación de Posibilidades; Compromiso y Plan de Acción

5	Módulo 3: Conceptos y Distinciones Básicos	El objetivo del proceso de coaching: cambio y transformación
		Generar conciencia y asumir responsabilidad
		Descripción de la Realidad. De la objetividad y la subjetividad; De la creación de Posibilidades; Compromiso y Plan de Acción
		Tipos del lenguaje: descriptivo y generativo
		Sobre el Diálogo Interno y el Pensamiento Lateral
		El mapa no es el territorio y principios de PNL
		De la Percepción e interpretación según la PNL
6	Módulo 3: Conceptos y Distinciones Básicos	Tipos del lenguaje: descriptivo y generativo
		Sobre el Diálogo Interno y el Pensamiento Lateral
		El mapa no es el territorio y principios de PNL
		De la Percepción e interpretación según la PNL
7	Módulo 3: Conceptos y Distinciones Básicos	Tipos del lenguaje: descriptivo y generativo
		Sobre el Diálogo Interno y el Pensamiento Lateral
		El mapa no es el territorio y principios de PNL
		De la Percepción e interpretación según la PNL
8	Módulo 4.- Introducción a conceptos de Neurociencia y su implicancia en el desarrollo del proceso de coaching	Nuestro cerebro y la toma de decisiones
		Las vías de evaluación y toma de decisión de la unidad cerebro mente: instintiva, emocional y racional
		El cerebro triuno y la toma de decisiones
		Neuro plasticidad positiva y negativa: las bases del aprendizaje y el cambio.
		Las fuerzas que modelan el cerebro y la mente: placer, dolor y raciocinio
9	Módulo 4.- Introducción a conceptos de Neurociencia y su implicancia en el desarrollo del proceso de coaching	El cerebro triuno y la toma de decisiones
		Neuro plasticidad positiva y negativa: las bases del aprendizaje y el cambio.
		Las fuerzas que modelan el cerebro y la mente: placer, dolor y raciocinio
10	Módulo 5.- Bases de la teoría de Coaching. Modelos de aprendizaje y cambio. Inteligencia emocional aplicada al Coaching	Del discurso y su contexto emocional. Reflexivo, defensivo, combativo, receptivo
		Las emociones y su papel en el proceso de coaching
		Los modos emocionales y el lenguaje corporal
		Modelo Mentales
		Creencias habilitantes y limitantes
11	Módulo 5.- Bases de la teoría de Coaching. Modelos de aprendizaje y cambio. Inteligencia emocional aplicada al Coaching	Valores e identidad
12	Módulo 5.- Bases de la teoría de Coaching. Modelos de aprendizaje y cambio. Inteligencia emocional aplicada al Coaching	Las emociones y su papel en el proceso de Coaching
		Las emocionales básicas y secundarias
		Nuestras emociones y su impacto en nuestras acciones
		Emociones que limitan o potencian nuestra vida
		La profecía auto cumplida
		Cómo gestionar correctamente las emociones en nuestras conversaciones difíciles
		Qué es un anclaje emocional

		Bases de la Comunicación y del lenguaje como actos
13	Módulo 6: Del Lenguaje, la Comunicación y Programación neuro Lingüística como herramientas en el proceso de coaching	Los actos lingüísticos básicos: afirmaciones, declaraciones y juicios
		Modelos del Lenguaje descriptivo y generativo
14	Módulo 6: Del Lenguaje, la Comunicación y Programación neuro Lingüística como herramientas en el proceso de coaching	Bases de la Comunicación y del lenguaje como actos
		Los actos lingüísticos básicos: afirmaciones, declaraciones y juicios
		Modelos del Lenguaje descriptivo y generativo
		Tipos de preguntas: abiertas, cerradas, motivacionales
		La escucha activa
		Las barreras para la escucha
15	Módulo 7: De la resistencia al Cambio, los hábitos y aspectos emocionales conexos	De las Definición Rutinas
		Zona de Confort y resistencia al cambio
		Hábitos
		Herramientas anti procrastinación
		Perfeccionismo y Exigencia
		Miedos: necesidad de aprobación de los demás; miedo al rechazo, miedo al fracaso
16	Módulo 8: Bases para Relaciones Interpersonales Poderosas	Pensamiento escasez vs abundancia (ganar-ganar);
		Empatía
		Toma de perspectiva
		Asertividad
	Evaluación -	<b>Evaluación</b>
17	Módulo 9: Pautas para la práctica profesional y marco ético.	La importancia de mantener un código de ética
		Valores del Coach y cómo se ponen en juego en el proceso
		Valores básicos: Libertad, confidencialidad, honestidad, conflicto de intereses, respeto, integridad, mirada compasiva
18	Módulo 10: Inteligencia conversacional. Diseñar conversaciones para el logro de metas y objetivos	Objetivos conversacionales
		Distinción del uso del lenguaje descriptivo y generativo en la sesión.
		Establecer la Brecha entre la situación actual y futura y diseño de futuro.
		Objetivos conversacionales
		Distinción del uso del lenguaje descriptivo y generativo en la sesión.
		Establecer la Brecha entre la situación actual y futura y diseño de futuro.
19	Módulo 10: Inteligencia conversacional. Diseñar conversaciones para el logro de metas y objetivos	Meta modelos del Lenguaje
		Meta modelos del Lenguaje
20	Módulo 10: Inteligencia conversacional. Diseñar conversaciones para el logro de metas y objetivos	Meta modelos del Lenguaje

21	Módulo 10: Inteligencia conversacional. Diseñar conversaciones para el logro de metas y objetivos	Establecer la Brecha entre la situación actual y futura y diseño de futuro.
		El valor de la escucha en la sesión
		Posiciones perceptuales
		Visualizaciones
		Anclajes – colapso de Anclajes
		Rapport y la calibración en el contexto de la conversación de coaching
		El feedback y su importancia en el proceso de coaching
22	Módulo 11: Diseño de preguntas poderosas.	Sobre la comunicación y modelos comunicacionales visuales, auditivos y kinestésicos.
		Preguntas de indagación, desarrollo
23	Módulo 11: Diseño de preguntas poderosas.	Determinar la Brecha y objetivos
		Diseño de futuro y modelo comunicacional de diseño de futuro
24	Módulo 3: Diseño de preguntas poderosas.	Determinar la Brecha y objetivos
		Diseño de futuro y modelo comunicacional de diseño de futuro
25	Módulo 3: Diseño de preguntas poderosas.	Determinar la Brecha y objetivos
		Diseño de futuro y modelo comunicacional de diseño de futuro
26	Módulo 4: Generar resultados y futuro a través del aprendizaje	Creencias limitantes y potenciadoras
		Superar miedos y bloqueos mentales ara operar el cambio
		Diseño de acciones para mejorar resultados y metas
27	Módulo 4: Generar resultados y futuro a través del aprendizaje	Creencias limitantes y potenciadoras
		Superar miedos y bloqueos mentales ara operar el cambio
		Diseño de acciones para mejorar resultados y metas
28	Módulo 4: Generar resultados y futuro a través del aprendizaje	Creencias limitantes y potenciadoras
		Superar miedos y bloqueos mentales ara operar el cambio
		Diseño de acciones para mejorar resultados y metas
29	Módulo 4: Generar resultados y futuro a través del aprendizaje	Metas e inteligencia emocional
30	Evaluación final	Evaluación Final