



art coaching

Máster en

Perspective Coaching

Noviembre, 2009

Presentación

El *coaching* se ha convertido en los últimos años en una de las profesiones de mayor desarrollo y expansión, especialmente en aquellos sectores económicos en donde se necesitan personas independientes, que tomen sus propias decisiones, pero que al mismo tiempo sepan trabajar y disfrutar en equipo.

El *coaching* no es sólo un conjunto de herramientas y planes de trabajo, también es una **forma de enseñanza basada en el diálogo y la búsqueda interior**. En nuestros cursos, los formadores son también *coaches*, enseñan técnicas y estrategias, se encargan de facilitar y promover debates abiertos en clase, y supervisan las prácticas de los futuros *coaches*.

El **Máster en *Perspective Coaching*** está diseñado a partir de nuestra propia concepción del *coaching*. Las clases se hacen siempre en un contexto de conciencia, responsabilidad y acción, donde cada participante “descubre y expresa su voz” (S. Covey). Para nosotros, el *coaching* es una herramienta que permite transformar la perspectiva de las personas, tanto para establecer objetivos y planes de acción, como para desbloquear situaciones que impiden o dificultan la obtención de resultados.

Metodología

- **Clases a distancia:** Una de las características que distinguen nuestros cursos es que la mayoría de las clases son a distancia, vía multiconferencia. Al inicio de cada ciclo, los participantes podrán descargarse de la plataforma todo el material necesario para seguir las clases. En las clases, el formador/*coach* facilitará y promoverá un debate abierto sobre el tema de que se trate.
- **Workshops:** Cada ciclo tiene su periodo de prácticas correspondiente. Hay prácticas individuales entre los participantes y con invitados. Las primeras se realizarán durante un *workshop*

presencial de un fin de semana. También habrá clases prácticas a distancia.

- **Comunidades Virtual de Prácticas:** Los futuros *coaches* tienen a su disposición una plataforma *on line* donde poder seguir profundizando sobre los temas tratados en clase, colgando reflexiones y comentarios a raíz de las preguntas o lecturas que sugieren los formadores.
- **Sesiones especiales:** Se realizarán varias sesiones especiales con un *coach* profesional de reconocido prestigio. Estas sesiones serán también a distancia y se anunciarán con suficiente tiempo de antelación.

Horas de formación

Ciclo 1: 40 horas de clases y 14 horas de prácticas.

Ciclo 2: 65 horas de clases y 37 horas de prácticas.

Ciclo 3: 35 horas de clases y 16 horas de prácticas.

Resultados

CICLO 1:

- Comprensión del proceso de *coaching*
- Manejo en el uso de las técnicas básicas
- Integración de los valores del *coaching*
- Superación de limitaciones propias, cambio en la percepción de uno mismo y de los demás (*autocoaching*)

CICLO 2:

- Habilidad en el uso de las herramientas y procesos de trabajo del *coaching*
- Habilidad en el uso de las preguntas transformadoras (*powerful questions*)
- Habilidad para definir objetivos y metas

- Capacidad para desarrollar *coaching* con grupos

CICLO 3:

- Habilidad en el uso de los esquemas potenciadores
- Desarrollo de un modelo propio de *coaching*
- Capacidad para ejercer profesionalmente como *coach*
- Capacidad para promocionar un negocio de *coaching* por *internet*

Contenidos

Ciclo I (40 horas)

INTRODUCCIÓN AL COACHING

1. ¿QUÉ ES Y QUÉ NO ES *COACHING*? (3 clases)
 - ✓ Definición y principios
 - ✓ Competencias del *coach*
2. EL PROCESO DE *COACHING* (1 clase)
 - ✓ Un modelo
3. LA ESCUCHA ACTIVA (4 clases)
 - ✓ La importancia de escuchar
 - ✓ Cómo escuchar bien
4. EL *FEEDBACK* EFECTIVO (4 clases)
 - ✓ Dar feedback
 - ✓ *Role-plays*
 - ✓ Dar *feedback* no es juzgar
5. ¿QUÉ ES LA REALIDAD? (2 clases)
 - ✓ La perspectiva
 - ✓ La reestructuración
 - ✓ Algunas perspectivas comunes
6. EL RECONOCIMIENTO (5 clases)

- ✓ Apoyo
 - ✓ Patrocinio
 - ✓ Desafío
 - ✓ Confirmación
7. FACILITACIÓN DEL CAMBIO (7 clases)
 - ✓ Cambio y transición
 - ✓ El modelo de Bridges
 - ✓ Facilitar la transición personal
 8. ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN (7 clases)
 - ✓ Crear un plan de acción
 - ✓ Mantenimiento del progreso
 9. *LEADERSHIP COACHING I* (7 clases)
 - ✓ Coaching para ejecutivos y empresarios

Ciclo II (65 horas)

LAS HERRAMIENTAS DEL COACHING

1. LA RELACIÓN CON EL “CLIENTE” (3 clases)
 - ✓ La primera sesión
 - ✓ Qué significa ser *coachable*
 - ✓ Características de una buena relación *coach*-“cliente”
2. ESTABLECER OBJETIVOS (7 clases)
 - ✓ Objetivos y valores
 - ✓ Cómo asegurar el éxito
 - ✓ Fortalezas, opciones y obstáculos
 - ✓ Planificación de acciones. Crear estructuras
 - ✓ Creencias limitadoras y potenciadoras
3. LA REESTRUCTURACIÓN (7 clases)
 - ✓ Comprensión de la perspectiva y su reestructuración
 - ✓ Cambio 1 y Cambio 2

- ✓ Resistencias al cambio
- 4. CREENCIAS LIMITADORAS Y POTENCIADORAS (4 clases)
 - ✓ Creencias y experiencia
 - ✓ La doble cara de las creencias
 - ✓ Creencias y emociones
 - ✓ Compromisos inconscientes
- 5. MOVER A LA ACCIÓN (4 clases)
 - ✓ Creación y visualización de opciones
 - ✓ El papel de las emociones
 - ✓ Pasar a la acción
- 6. LAS PREGUNTAS TRANSFORMADORAS (7 clases)
 - ✓ Algunas buenas preguntas y su uso estratégico
- 7. LOS RECLAMOS DESAFIANTES (3 clases)
 - ✓ Cómo hacer demandas fuertes
- 8. *LEADERSHIP COACHING* II (10 clases)
 - ✓ *Coaching* para ejecutivos y empresarios
- 9. HERRAMIENTAS DE PNL (10 clases)
- 10. *COACHING* DE GRUPOS (10 clases)
 - ✓ Un modelo basado en el análisis transaccional

Ciclo III (35 horas)

COACHING PROFESIONAL

1. ESQUEMAS POTENCIADORES (7 clases)
 - ✓ Responder vs. Reaccionar
 - ✓ Poder vs. Fuerza
 - ✓ Responsabilidad vs. Culpabilidad
 - ✓ Verdad vs. Fraude
 - ✓ Juego vs. Importancia
 - ✓ Compromiso vs. Intención

- ✓ Verdad vs. Duda
- 2. ÉTICA PROFESIONAL (2 clases)
- 3. EL *COACHING* COMO PROFESIÓN (4 clases)
- 4. ENCUENTRA TU MODELO DE *COACHING* (2 clases)
- 5. ENCUENTRA TU NICHOS PROFESIONAL (2 clases)
- 6. *LEADERSHIP COACHING* III (10 clases)
 - ✓ Coaching para ejecutivos y empresarios
- 7. CLIENTES DIFÍCILES (3 clases)
- 8. LA “SESIÓN DE PRUEBA” (2 clases)
- 9. PLAN DE NEGOCIO Y *MARKETING* (3 clases)

Prácticas de *coaching*

Ciclo 1:

- Clases prácticas: 4 horas.
- *Workshop* de fin de semana: 10 horas.

Ciclo 2:

- 3 procesos de 9 sesiones cada uno: 27 horas.
- *Workshop* de fin de semana: 10 horas.

Ciclo 3:

- En grupos pequeños (evaluación oral): 4 sesiones de hora y media.
- *Workshop* de fin de semana: 10 horas.

Para las prácticas con invitados, cada participante presentará a uno de sus compañeros una persona interesada en recibir *coaching*.

Todas las prácticas realizadas en los *workshops* serán supervisadas.

En las sesiones en pequeños grupos, cada participante dará *coaching* a otro compañero durante 12 minutos. Estas sesiones servirán para que los formadores/*coach* evalúen la habilidad de los participantes en el uso de las competencias *coach*.

Evaluación

Se valorará la asistencia a las clases, la participación activa en las mismas, así como el seguimiento de los temas en los foros *on line*.

Además, los participantes tendrán que completar las siguientes tareas:

1. Llevar un *blog* que recopile todo el material que van trabajando y encontrando sobre cada tema: resúmenes, videos, artículos, etc.
2. Completar las sesiones de *coaching* que se exigen para cada ciclo.
3. Durante el Tercer Ciclo, en las sesiones en pequeños grupos, se tendrán que demostrar las competencias del *coach* (evaluación oral).
4. Al finalizar el Máster, presentación de un modelo propio de *coaching* y defensa del mismo. Se valorará la capacidad para saber encajar todos los temas dentro del proceso. El trabajo podrá incluir cualquier tipo de formato: ensayo, video, diapositivas, etc.
5. Al finalizar el Máster, evaluación por escrito del grado de comprensión y asimilación de los contenidos aprendidos durante el curso.