

SENDA GESTIÓN S.L

www.sendagestion.com
mperez@sendagestion.com
968204734



FORMACIÓN



Catálogo de Cursos

LIDERAZGO Y COACHING

Sector: INTERSECTORIAL

CONVOCATORIA ABIERTA. Si está interesado en este curso, por favor, consulte las fechas.

Lugar Impartición: POR DETERMINAR

Modalidad: JORNADA PRESENCIAL

Duración: 20.00 horas

Objetivos:

1. Adquirir conocimientos e incorporar y desarrollar habilidades para la realización de procesos de coaching.
2. Autodiagnosticar el perfil competencial como coach: Potenciar Fortalezas y determinar Acciones de Mejora.
3. Entrenarse en las competencias del Coach, a través de la práctica del proceso de coaching con un cliente.

Contenidos:

1. YO COMO COACH.-
 - a Visión, propósito e interdependencia.
 - b Areas significativas.
 - c Valores, creencias y hábitos.
 - d Plan personal de mi Liderazgo:
 - i. De dónde vengo.
 - ii. Dónde estoy.
 - iii. Hacia dónde voy.
 - e Estilo de Liderazgo personal/profesional: El Liderazgo Invisible.
2. LAS COMPETENCIAS DEL COACH.-
 - a Crear el marco/contexto.
 - i. Criterios éticos.
 - ii. Establecer el acuerdo.
 - b Co-creando la relación.
 - i. Generar confianza.
 - ii. Estar presente.
 - c Comunicar de forma efectiva.
 - i. Escucha activa.
 - ii. Preguntas poderosas.
 - iii. Comunicación directa.
 - d Facilitar aprendizajes y resultados.
 - i. Crear y desarrollar conciencia y comprensión.
 - ii. Decidir acciones.
 - iii. Planificar y establecer metas.
 - iv. Gestionar el progreso y asegurar responsabilidad.
3. EL PROCESO DE COACHING: CREAR CONVERSACIONES TRANSFORMADORAS.-
 - a Crear la relación o rapport.

- i. El lenguaje corporal: Posturas, gestos, respiración.
- ii. La voz: tono, ritmo.
- iii. Ontología del lenguaje.
- iv. Valores y creencias.
- v. Identidad: Niveles.
- b El “quiebre”.
 - i. Identificación del quiebre.
 - ii. Cómo trascender los quiebres.
- c Herramientas y modelos para el proceso de coaching.
- d Crear conversaciones transformadoras.
 - i. Tipología de Preguntas poderosas/láser.
 - ii. Preguntas meta.
 - iii. La pregunta clave.
 - iv. Feedback: Pedir y ofrecer.
- e Niveles de la persona: Lingüístico, emocional y corporal.
 - i. Afirmaciones y Juicios.
 - ii. Intuición versus Interpretación.
 - iii. Emoción y Estados corporales.
- f Los desafíos y retos en el proceso de coaching.
 - i. El inquirir apreciativo.
- g Cierre y renovación del proceso de coaching.