

LIDERAZGO DESDE LA PERSONA

(CICLO FUNDAMENTAL)

XXII Edición

17-19 NOV '17 / 1-3 DIC '17 / 12-14 ENE '18 / 9-11 FEB '18 / 9-11 MAR '18

Viernes de 15:00 a 19:00 h. Sábado de 9:30 a 18:00 h.
Domingo de 9:30 a 14:00 h.

17-19 NOV '17

MÓDULO I

BASES DEL
COACHING
DIALÓGICO

Precio: 675 €

1-3 DIC '17

MÓDULO II

DESVELAR
EL
SENTIDO

12-14 ENE '18

MÓDULO III

DESVELAR
EL
SER

9-11 FEB '18

MÓDULO IV

DESVELAR
LAS
RELACIONES
Y LOS
SISTEMAS

Precio: 3.175 €

9-11 MAR '18

MÓDULO V

CONVERTIR
LOS
LÍMITES
EN
ORILLAS

+100
horas
ICF
↓
ACC

Proceso de
Coaching
con Coach
Profesional

Sesión 1

Sesión 2

Sesión 3

Sesión 4

Mentor Coaching Grupal 1

7 ó 9 de febrero

Mentor Coaching Grupal 2

7 ó 9 de marzo



116 horas

El módulo I puede cursarse de forma independiente



LIDERAZGO DESDE LA PERSONA (CICLO FUNDAMENTAL) XXII Edición

CONTENIDO DEL PROGRAMA

Módulo I: Bases del Coaching Dialógico.

- > Qué es el Coaching y qué no es el Coaching.
- > Principios básicos del modelo dialógico.
- > Práctica de competencias básicas: presencia plena, escucha dialógica y preguntas efectivas.
- > Cómo crear la relación de Coaching con el cliente. La mirada del coach, una mirada especial.
- > Cómo fijar metas y desarrollar planes de acción eficaces.
- > Fundamentación antropológica: cosmovisión del hombre actual y surgimiento del Coaching.

Módulo II: Desvelar el Sentido.

- > Cómo desvelar el sentido y construir el propósito vital de nuestros clientes.
- > El asombro como actitud clave en la relación.
- > Herramientas para descubrir la visión, misión y valores del cliente y la mejor versión de sí mismo.
- > Práctica de competencias: explorar el contexto sensorial, utilizar recursos poéticos y descubrir el fluir.
- > Fundamentación antropológica: el asombro y la búsqueda de sentido en la esencia de lo humano.

Módulo III: Desvelar el Ser.

- > Cómo trabajar con el momento presente: experiencia, emociones, energía.
- > Cómo desvelar y transformar el marco de referencia de nuestros clientes.
- > Cómo transformar creencias limitantes.

- > Cómo desvelar y superar barreras internas.
- > Cómo conectar al cliente con sus recursos internos.
- > El respeto y la veracidad en la relación de coaching.
- > Práctica de competencias: intuición, reconocimiento y conexión profunda.
- > Fundamentación antropológica: facultades y dimensiones de la persona.

Módulo IV: Desvelar las relaciones y los sistemas.

- > Desvelar los sistemas del cliente.
- > Herramientas para ayudar al cliente a influir en los sistemas de los que forma parte.
- > Herramientas para mejorar las relaciones.
- > Práctica de competencias: articular y destilar.
- > Prácticas supervisadas.
- > Fundamentación antropológica: la dimensión relacional de la persona y el encuentro.

Módulo V: Convertir los límites en orillas.

- > Herramientas avanzadas para trascender los límites.
- > Cómo ayudar a salir de la zona de confort.
- > Practicar el desafío y articular la vulnerabilidad.
- > Dónde están tus límites como coach: una visión de futuro para tu coaching.
- > Prácticas supervisadas e integración de herramientas.
- > Confianza y vulnerabilidad.
- > Fundamentación antropológica: la dimensión trascendente de la persona.