



Curso de Técnico en Coaching Empresarial

Duración: 54 horas

Modalidad: Online

OBJETIVOS

Los cambios en cuanto a los sistemas de producción, derivados en buena medida de la evolución de los mercados, cada vez más exigentes e informados, repercutieron en una necesidad de apostar por una mejora sustancial en cuanto al desempeño del capital humano de las empresas, dado que este ha pasado a convertirse, en los últimos años, en el principal activo de toda organización que aspire a ser puntera en su ámbito de actividad. Y, para lograrlo, era preciso comenzar a implementar técnicas que contribuyesen a motivar a los equipos de trabajo, de tal modo que cada uno de los sujetos que los integran se sienta partícipe de los objetivos a alcanzar y asuma con seguridad y confianza su responsabilidad.

En esta búsqueda de estrategias útiles para alcanzar dichos propósitos, en los últimos coletazos del pasado milenio se sumaron a las habituales otras ligadas al coaching, que se desveló como un sistema de entrenamiento adecuado para optimizar el cumplimiento, máxime en aquellos casos en los que se precisa contar con personal altamente especializado, que, en consecuencia, ha de asumir un mayor compromiso y, por tanto, también una mayor presión.

Mediante el coaching, se propicia una mejora permanente en cuanto al desempeño, puesto que, a través de él, se logra un cambio positivo en toda organización con base en su capital humano, tal y como pronosticaban ya varios expertos en la materia al definir esta actividad.

PROGRAMA

1. Coaching. Principios y conceptos básicos
 1. ¿Qué es el coaching?
 1. Definición de coaching
 2. El concepto de potencial en el coaching

3. Metodología básica del coaching
2. Historia del coaching
 1. Antecedentes filosóficos del coaching
 2. Influencias del entrenamiento deportivo
 3. De 1980 a nuestros días
3. Tipos de coaching
 1. Coaching personal
 2. Coaching ejecutivo
 3. Coaching empresarial
4. Modelos de coaching
5. ¿Qué no es el coaching?
 1. El coaching no es formación
 2. El coaching no es psicoterapia
 3. El coaching no es consueling
 4. El coaching no es mentoring
 5. Características comunes del coaching, el consueling y el mentoring
2. El coaching empresarial
 1. Empresa. Conceptos básicos
 1. Empresa
 2. Empresario
 3. Tipos de empresas
 4. El factor humano en la empresa
 2. El coaching aplicado a las empresas
 1. El crecimiento del coaching empresarial y sus beneficios
 2. Aplicaciones clave del coaching empresarial
 3. Planificación estratégica y coaching empresarial
 4. El coach empresarial
 1. Tipos de coach
 2. Cualidades que debe presentar un buen coach
 3. ¿Cómo saber que el coach es el adecuado?
3. Técnicas y herramientas de coaching empresarial
 1. Establecimiento de meta y desarrollo de un plan de acción
 1. Establecimiento de las metas
 2. Examinar la situación actual
 3. Análisis de las alternativas disponibles

4. Construcción de un plan de acción
5. Evaluación y feedback de seguimiento
2. El coaching para técnicas de liderazgo
3. El coaching para técnicas de negociación
4. El feedback 360°
4. La comunicación en los procesos de coaching empresarial
 1. La comunicación en las organizaciones
 1. Elementos que intervienen en un proceso de comunicación
 2. Tipos de comunicación en las organizaciones
 2. Importancia de la comunicación en el coaching empresarial
 3. La comunicación verbal y el coaching
 1. Estrategias de comunicación verbal
 2. Las preguntas
 4. La comunicación no verbal
 5. Recomendaciones para interactuar con el coachee
 6. Saber escuchar
5. Aprendizaje y coaching
 1. Introducción
 2. Teorías del aprendizaje
 1. Teorías conductistas del aprendizaje
 2. Teoría del aprendizaje social
 3. Teorías cognitivo-constructivas del aprendizaje
 3. Los principios del aprendizaje adulto
 4. Los modelos de aprendizaje
 1. Las etapas del proceso de aprendizaje
 2. El aprendizaje generativo
 5. Estilos de aprendizaje
 1. Estilos de aprendizaje de Honey y Mumford
 2. Estilos de aprendizaje basados en la PNL
6. Coaching profesional
 1. Beneficios del coaching profesional
 2. El coaching para las distintas etapas de una carrera profesional
 1. Coaching en la elección del primer trabajo
 2. Coaching para el cambio de empleo
 3. Coaching para la pérdida de empleo

4. Coaching para la prejubilación y la jubilación
3. El coaching ejecutivo profesional
 1. Coaching del ejecutivo para nuevos nombramientos
 2. Coaching para la búsqueda de equilibrio entre la vida profesional y personal
4. El coaching para bloqueos profesionales
5. El coaching profesional en las organizaciones
7. Coaching en los centros de llamada
 1. Introducción
 2. Beneficios del coaching en los centros de llamada
 3. Barreras del coaching en los centros de llamada
 4. Funciones del coach
 5. Técnicas específicas de coaching en los centros de llamada
 6. Cualidades de un buen coach en los centros de llamada
8. Coaching en las ventas
 1. Introducción
 2. Beneficios del coaching en las ventas
 3. Técnicas de coaching en las ventas
 4. La venta como una técnica mental
 5. Las necesidades del cliente
 6. La comunicación en el coaching de ventas